C'EST BON

LCBO

Rapport annuel 2014-2015

Table des matières

Points saillants 1

C'est bon d'être ensemble 2

Message du ministre 4

Message du président du conseil 6

Message du président-directeur général 8

Nature de l'entreprise 11

Membres du conseil d'administration 14

Commentaires et analyse par la direction des activités d'exploitation 21

Responsabilité quant à l'information financière 41

Rapport de l'auditeur indépendant 42

États financiers 43

Notes afférentes aux états financiers 47

Aperçu financier 75

Lettre de transmission

L'honorable Charles Sousa, Ministre des Finances

Monsieur le Ministre,

J'ai l'honneur de vous présenter le rapport annuel de la Régie des alcools de l'Ontario pour l'exercice 2014-2015.

Je vous prie d'agréer, Monsieur le Ministre, l'assurance de ma considération distinguée.

Le président du conseil,

Edward Waitzer

Pour une discussion plus détaillée de l'exercice 2014-2015, prière de consulter la section intitulée « Rétrospective de l'exercice 2014-2015 » sous la rubrique « À propos de la LCBO ».

Points saillants

DIVIDENDE VERSÉ AU GOUVERNEMENT

1,805 ***milliard de dollars***

REVENUS

5,214 ***milliards de dollars***

BÉNÉFICE NET

1,818 ***milliard de dollars***

TOTAL DES FONDS RECUEILLIS

9,5 ***millions de dollars***

AUGMENTATION TOTALE DES VENTES DE VINS DE L'ONTARIO

6,8 %

AUGMENTATION DES VENTES DE BIÈRES ARTISANALES DE L'ONTARIO

36 %

NOMBRE DE SUCCURSALES INAUGURÉES, AGRANDIES OU DÉMÉNAGÉES

23

NOMBRE TOTAL DE SUCCURSALES

651

NOMBRE DE CONTESTATIONS DU DROIT D'ACHETER DE L'ALCOOL, TOUTES RAISONS

13,5 ***millions***

NOMBRE DE REFUS DE VENDRE DE L'ALCOOL, TOUTES RAISONS

439 000

NOMBRE D'ANALYSES EFFECTUÉES PAR LE LABORATOIRE D'ASSURANCE DE LA QUALITÉ

509 970

NOMBRE DE PAYS AUPRÈS DESQUELS LA LCBO ACHÈTE SES PRODUITS

86

NOMBRE DE CONTENANTS DE BOISSONS ALCOOLIQUES RECUEILLIS DANS LE CADRE DU PROGRAMME DE CONSIGNATION DE L'ONTARIO DEPUIS 2007

2,3 ***milliards***

C'est bon d'être ensemble

Pour la première fois en plus de dix ans, la LCBO a adopté un nouveau slogan définissant son image de marque : C'est bon d'être ensemble.

Le slogan précédent de la LCBO, *Découvrez le monde*, a bien répondu aux besoins de l'entreprise, mais il était temps d'en adopter un autre. Des recherches ont révélé que nos clients considèrent que la LCBO est un détaillant de boissons alcooliques efficient, attentif et responsable. Ils estiment également que nous pourrions développer l'aspect social de nos activités et les aider à passer du temps ensemble.

Ces commentaires correspondent aux tendances observées par d'autres entreprises lorsqu'elles souhaitent valoriser leur marque. Pour ce faire, les entreprises ont généralement recours à un langage moins formel et à des expressions charmantes pour mettre en valeur leur côté sympathique. La popularité croissante des médias sociaux fait en sorte que les consommateurs ne veulent pas se faire dire ce qu'ils doivent acheter. Ils préfèrent dialoguer avec les fabricants de leurs marques préférées. Pour cette raison, on met moins l'accent sur la promotion des produits et on aide les consommateurs à comprendre comment un produit peut s'intégrer à leur vie.

Le nouveau slogan de la LCBO, *C'est bon d'être ensemble*, donne confiance aux clients en leur qualité d'hôtes généreux, responsables, accueillants, joviaux, créatifs et branchés. Il renvoie à un type de personnalité qui trouve des solutions inspirantes qui enrichissent les activités sociales tout en veillant à la sécurité et au bien-être de tous les invités.

C'est bon d'être ensemble apparaît bien en évidence dans tous nos encarts et toutes nos publicités dans les journaux, ainsi que sur notre nouveau site Web au contenu enrichi, où les clients trouvent des recettes délicieuses qu'ils peuvent partager avec leurs amis, ainsi que des suggestions de boissons accompagnant merveilleusement ces plats. Nous avons également utilisé ce slogan lors de nos promotions des Fêtes en novembre et décembre afin de familiariser les clients et notre personnel avec notre nouvelle image de marque au cours d'une période de l'année où pour la plupart des gens « il est bon d'être ensemble », entre amis et en famille. Par ailleurs, nous modifions la présentation du rayon central de nos succursales, où se trouvent habituellement nos produits vedettes, afin d'attirer l'attention des consommateurs d'une façon plus personnelle.

Comme nous mettons davantage l'accent sur l'aspect social de notre marque, nous avons décidé de peaufiner notre logo. Les lettres du logo sont plus nettes, plus affirmées, plus modernes et plus faciles à voir puisque l'image des raisins, du blé et du houblon a été retirée. La lettre « B » stylisée fait référence à notre nouveau slogan, car la rondeur de la lettre et les fioritures qui réunissent les deux arcs du B ont un côté amusant.

On a également revalorisé la marque VINTAGES, notre unité commerciale des vins et des spiritueux de choix, en remplaçant le slogan *Découvrez nos nouveautés* par *Partagez votre passion*. Nous savons que VINTAGES rehausse l'image de marque de la LCBO. Cela dit, nous avons décidé d'élargir la clientèle de cette unité, notamment en utilisant le nouveau slogan *Vivez l'enchantement* en conjonction avec le logo VINTAGES.

Les clients de VINTAGES connaissent bien les vins et spiritueux de choix, qui sont une passion pour eux. En faisant évoluer la marque, nous continuerons de répondre aux besoins de nos clients tout en faisant découvrir les produits de VINTAGES à un plus vaste public. Le thème central de la marque, soit la qualité, est encore au cœur du nouveau slogan *Partagez votre passion*, mais ce dernier transforme les conseillers en produits, reconnus pour être faciles à aborder, en conseillers dignes de confiance qui accompagnent les clients dans la découverte de nouveaux vins.

Notre gouvernement s'est engagé à bâtir un Ontario fort en effectuant des investissements prioritaires qui créent des emplois, offrent davantage de possibilités et assurent la prospérité de toute la population de l'Ontario. Nous demeurons en voie d'équilibrer le budget d'ici 2017-2018 tout en continuant à investir dans les services publics clés, notamment dans les domaines de la santé et de l'éducation.

La LCBO aide à assurer la sécurité des collectivités de la province et à payer le coût des programmes qui font de l'Ontario un endroit où il est encore plus agréable de vivre et travailler.

Au cours de l'exercice 2014-2015, la LCBO a continué d'améliorer ses résultats financiers en transférant 1,805 milliard de dollars au gouvernement, une augmentation de 65 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Il s'agit d'un nouveau record et de la 21e année consécutive d'augmentation du dividende que la LCBO verse à la province. Je félicite la direction d'avoir géré les charges judicieusement et d'avoir accru les ventes de façon responsable.

De plus, la LCBO a continué de tenir son engagement à l'égard de la responsabilité sociale grâce à ses programmes *Contrôle 25* et *Contestation et refus*, qui contribuent à empêcher les personnes mineures et celles qui semblent ivres de se procurer de l'alcool. Au cours de l'exercice, les employés de la LCBO ont contesté le droit d'acheter de l'alcool de plus de 13,5 millions de personnes et refusé de servir plus de 439 000 d'entre elles, dans la plupart des cas en raison de l'âge des clients. La campagne publicitaire de lutte contre la conduite en état d'ivresse *Dégonflez l'éléphant*, qui incite le public à recevoir de façon responsable et favorise la sécurité routière, est un élément essentiel du programme de responsabilité sociale de la LCBO. En outre, la LCBO s'est associée à des organismes comme FASworld Canada et Parent Action on Drugs pour promouvoir la consommation responsable de boissons alcooliques.

La LCBO continue d'améliorer l'expérience de magasinage dans les succursales. Pour ce faire, elle a inauguré, déménagé ou agrandi 23 succursales cette année et prévoit faire de même pour 18 succursales de plus au cours de la prochaine année. L'ajout de succursales au réseau de vente au détail accroît les revenus de l'entreprise et permet de mieux répondre aux besoins de la population croissante de l'Ontario. En outre, il y a maintenant 20 boutiques Nos vins et terroirs, qui offrent le meilleur choix de vins de l'Ontario et font connaître l'industrie vinicole ontarienne aux consommateurs.

Bien que la LCBO affiche constamment de très bons résultats, notre gouvernement a présenté, après la fin de l'exercice, un plan visant à dégager la valeur de certains biens provinciaux, y compris la LCBO. Dans un premier temps, ce plan mettra l'accent sur la vente de bière dans les épiceries afin d'offrir plus de choix aux consommateurs et de mieux les servir, tout en maintenant l'engagement indéfectible de l'Ontario à l'égard de la responsabilité sociale.

La bière sera vendue uniquement à des heures précises dans la section désignée de l'épicerie. De plus, toutes les personnes vendant de la bière dans une épicerie auront reçu une formation et seront titulaires d'un certificat afin d'assurer le respect des normes de responsabilité sociale.

Dans un deuxième temps, la LCBO vendra des caisses de 12 bouteilles de bière dans dix succursales dans le cadre d'un projet pilote; aménagera des boutiques spécialisées dans la vente de vins de certains pays (en commençant par ceux de la Grèce et du Portugal); et créera un site Web pour vendre des produits de ses succursales, d'autres provinces et de pays étrangers.

Malgré l'évolution du marché des boissons alcooliques, le rôle de la LCBO demeure clair. Sous la direction de son conseil d'administration, la LCBO continuera de faire preuve de transparence et de rendre des comptes à la population de l'Ontario. Parallèlement, elle prendra de l'expansion de façon responsable, continuera de répondre aux attentes de sa clientèle en lui fournissant des services utiles dispensés par des experts, et générera des revenus pour financer les services sociaux et gouvernementaux qui sont importants pour les Ontariennes et Ontariens.

Le ministre des Finances,

L'honorable Charles Sousa

L'année écoulée a été fructueuse à tous points de vue.

Par exemple, nous avons versé un autre dividende record au gouvernement de l'Ontario, réalisé des ventes inégalées et affiché un taux de croissance supérieur à la moyenne du secteur provincial de la vente au détail. Vous trouverez plus de renseignements sur notre rendement dans le présent rapport annuel.

Dans mon message de l'an dernier, j'ai indiqué que j'appuyais la décision de la première ministre de créer un conseil consultatif pour la gestion des biens provinciaux chargé d'optimiser la valeur de la LCBO et de protéger l'intérêt public. Ces objectifs sont des éléments essentiels de notre mission. L'examen réalisé par ce conseil s'est avéré être une entreprise de taille qui se poursuit. Je tiens à remercier l'équipe de direction, particulièrement Bob Peter et les divisions des finances et des affaires générales, d'avoir prêté main-forte au conseil et à ses consultants externes tout en continuant de veiller aux affaires de l'entreprise.

La LCBO appuiera sans réserve les recommandations clés du conseil. Elle a déjà commencé à mettre sur pied un service d'achats en ligne sophistiqué, à aménager de nouveaux types de succursales et des boutiques spécialisées mettant en valeur les bières artisanales, les vins et les spiritueux ontariens, ainsi qu'à prendre d'autres mesures axées sur la clientèle. La LCBO vit une période stimulante. L'amélioration permanente fait partie de sa culture, ce qui l'aidera à faire face à la concurrence des épiceries. De plus, la LCBO continuera de miser sur les moyens lui permettant de répondre du mieux possible aux besoins de la population de l'Ontario. En plus de trouver d'autres façons d'améliorer l'efficience de nos opérations et l'expérience de magasinage de nos clients, nous évoluerons et nous nous adapterons à la nouvelle structure du marché.

La LCBO a relevé un grand nombre de défis dans le passé et se montrera à la hauteur dans ce nouveau contexte en misant sur ses employés, pour qui le service est un idéal qui donne un sens à leur travail. Les clients connaissent notre marque. Ils ont confiance en elle et savent ce qu'elle représente. Ils aiment l'expérience de magasinage que nous leur procurons et apprécient à sa juste valeur l'engagement que nous avons pris à l'égard de la responsabilité sociale et de la population de l'Ontario.

L'engagement de nos employés envers leur communauté va bien au-delà de la vente responsable de boissons alcooliques. Cette année, grâce à la générosité de nos clients, nous avons recueilli un montant record de 9,5 millions de dollars pour de bonnes causes, notamment Centraide, MADD Canada, des hôpitaux régionaux pour enfants et diverses œuvres de bienfaisance qui sont chères à nos employés.

Par ailleurs, deux nouveaux membres ont été nommés au conseil d'administration : Noble Chummar et Stacey Mowbray. Ces personnes possèdent une vaste expérience des affaires. Je tiens à remercier Walter Sendzik et Harvey Strosberg, qui ont quitté le conseil après de nombreuses années de service.

De par leur nature, les rapports annuels font le point sur le passé. Or, lorsque vous lirez le présent rapport, je vous encourage à penser à l'avenir. Tous les efforts que nous déployons ont pour but de produire des résultats pour nos clients, nos fournisseurs et la province. C'est sur ce principe que nous nous baserons pour relever les défis et saisir les occasions découlant de l'évolution du marché des boissons alcooliques.

Le président du conseil,

Edward Waitzer

La LCBO a connu une autre année exceptionnelle en 2014-2015. Elle a à nouveau affiché d'excellents résultats, notamment grâce à une saine gestion de ses charges et à des ventes dynamiques dans tous les canaux.

J'aimerais souligner trois réalisations notables au cours de l'exercice. Premièrement, nous avons versé un dividende record de 1,805 milliard de dollars. Il s'agit du premier dividende supérieur à 1,8 milliard de dollars. Deuxièmement, pour la première fois, nos ventes ont dépassé 5 milliards de dollars, en hausse de 4,5 pour 100 par rapport à l'an dernier. Troisièmement, nous avons réalisé des ventes de plus de 1 milliard de dollars pendant l'importante période des Fêtes, en novembre et décembre, du jamais vu pour notre entreprise.

En transférant 65 millions de dollars de plus que l'an dernier au gouvernement de l'Ontario, nous apportons une contribution encore plus grande au financement de services importants comme l'éducation des enfants et les soins prodigués aux personnes âgées.

Bien que la baisse des prix de l'essence ait eu un effet positif sur les ventes au détail, les consommateurs ont continué de surveiller leurs dépenses. En ce qui concerne l'augmentation responsable de nos ventes, nous le pouvons [illegible] l'incidence de nos programmes de marketing, de l'accroissement de notre gamme de produits et des efforts concertés de nos employés de première ligne, qui sont compétents et qui attachent une grande importance au service à la clientèle.

Notre personnel de vente au détail s'acquitte d'une responsabilité des plus importantes, soit empêcher la vente de boissons alcooliques aux mineurs et aux personnes ivres. Il ne s'agit pas simplement d'une tâche à accomplir. C'est un élément essentiel de notre mandat en matière de responsabilité sociale. L'an dernier, nos employés ont contesté le droit d'acheter de l'alcool de plus de 13,5 millions de personnes et refusé de servir plus de 409 000 d'entre elles. Environ 88 pour 100 de ces refus étaient en raison de l'âge.

L'expansion du réseau de succursales s'est poursuivie rapidement. Nous avons franchi une autre étape importante cette année en inaugurant notre 650e succursale à Courtice, près d'Oshawa. Nous avons inauguré ou déménagé 23 succursales, ce qui porte à 651 le nombre de points de vente au détail à la fin de l'exercice. Cette expansion contribue à la [illegible] de l'entreprise et améliore l'accès de la clientèle à nos produits tout en lui fournissant des services de meilleure qualité comme des chambres froides pour les bières, des rayons VINTAGES et des stations de dégustation.

Nous continuons d'investir judicieusement dans nos installations de logistique, particulièrement dans le centre de services au détail de Durham, qui effectue des livraisons depuis 20 ans. La réorganisation et l'automatisation des couloirs de palettisation du centre se poursuivent et les palettiseurs automatiques supplémentaires devraient être installés d'ici août 2015. De plus, nous agrandissons le centre de London, dont la capacité de traitement passera de 70 000 caisses à 125 000 caisses par jour pour faire face à l'augmentation prévue des volumes.

En ce qui concerne le marketing numérique, nous avons refait notre site Web public, lcbo.com, pour le rendre plus convivial et l'intégrer à nos outils de médias sociaux. Le nouveau site est accueillant et plus facile à utiliser, et donne accès à un plus grand nombre d'articles et de vidéos pouvant aider nos clients à planifier une réception parfaite.

Parallèlement à la réorganisation de notre site Web, nous avons modifié le slogan définissant notre image de marque ainsi que notre logo. Pour la première fois en plus de dix ans, la LCBO a adopté un nouveau slogan – *C'est bon d'être ensemble* – qui remplace le slogan *Découvrez le monde*. Ce changement fait suite à de nouvelles études ayant indiqué que les clients souhaitent que la LCBO mette davantage l'accent sur le côté social de ses activités. À mon avis, le slogan *C'est bon d'être ensemble* convient parfaitement. Nous avons profité de l'occasion pour actualiser notre logo en éliminant l'image en arrière-plan et en utilisant des lettres plus nettes. Grâce à ces changements, la LCBO s'est donné une identité dynamique et conviviale.

Ces améliorations font en sorte que nous sommes bien placés pour offrir de nouveaux services d'achat en ligne, qui devraient être lancés en 2016. Ainsi, nous offrirons des produits de notre répertoire général et de la collection Les essentiels de VINTAGES, en plus d'autres vins provenant d'autres provinces canadiennes et

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Le président et directeur général

Bob Peter

Énoncé de mission : Nous apportons notre contribution à l'Ontario en étant l'un des meilleurs détaillants de boissons alcooliques de notre catégorie, axé sur la responsabilité sociale, le service à la clientèle et la rentabilité.

[illegible]

[illegible]

SANTÉ ET SÉCURITÉ

Chaque année, le conseil d'administration approuve une politique en matière de santé et de sécurité au travail et le vice-président principal, Ressources humaines, lui fournit des rapports à ce sujet à intervalles réguliers.

COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Comité de vérification
Le comité de vérification aide le conseil d'administration à assurer l'intégrité des états financiers de la LCBO et supervise le processus de communication de l'information financière, les systèmes de contrôle interne et de gestion des risques, ainsi que le rendement des services de vérification interne.

Comité de gouvernance et de rémunération
Le comité de gouvernance et de rémunération examine les modifications pouvant être apportées aux pratiques et au cadre de gouvernance d'entreprise du conseil d'administration, donne des conseils à ce sujet et veille à ce que la LCBO se conforme à des principes sensés dans ce domaine. Il fait aussi des recommandations en matière de ressources humaines et de rémunération des cadres.

COMITÉS DE GESTION

Le **comité de planification et d'aménagement des succursales** examine toutes les questions immobilières et de location, et fait des recommandations au conseil d'administration pour approbation finale.

Le **comité d'appel de décisions** examine tous les appels présentés par les fournisseurs et les agents à la suite des décisions prises par les unités commerciales concernant le répertoire des produits.

Le **comité d'évaluation des postes de gestion** évalue et classe les postes de gestion au sein de la société afin de déterminer les niveaux de rémunération appropriés.

OBLIGATION DE RENDRE COMPTE

Les mesures suivantes témoignent de l'engagement de la LCBO à l'égard de la transparence et font en sorte que la LCBO rende des comptes aux parties intéressées :

- Elle publie un rapport annuel, qui est déposé devant l'Assemblée législative de l'Ontario et que la population peut consulter en ligne (http://www.lcbo.com/content/lcbo/fr/corporate-pages/about/annual-report.html).
- Elle publie son plan d'activités annuel sur son site Web (http://www.lcbo.com/content/lcbo/fr/corporate-pages/about/business-plan.html).
- Le protocole d'entente que le président du conseil de la LCBO a conclu avec le ministre des Finances est accessible en ligne (http://www.lcbo.com/content/lcbo/fr/corporate-pages/about/memorandum-of-understanding.html).
- Elle affiche des renseignements sur ses opérations, sa structure de gouvernance et ses politiques sur le site lcbo.com, sur le site de service à la clientèle allolcbo.com et sur le site www.doingbusinesswithlcbo.com (en anglais seulement).
- Elle fait savoir qu'il est possible de consulter ses renseignements, les divulgue régulièrement et les diffuse de façon active, et respecte les échéanciers établis dans la *Loi sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée* lorsqu'elle permet au public de consulter ses dossiers.
- Les frais de déplacement des membres du conseil d'administration et des cadres supérieurs sont examinés par le Bureau du commissaire à l'intégrité et publiés sur le site lcbo.com (http://www.lcbo.com/webapp/wcs/stores/servlet/OverViewView?catalogId=10001&langId=-2&storeId=10151).

- Les membres de son conseil d'administration sont nommés par décret (pour plus de renseignements, consulter le site Web du Secrétariat des nominations : https://www.pas.gov.on.ca/scripts/fr/Home.asp).
- Ses employés sont assujettis à un code d'éthique professionnelle (http://www.lcbo.com/content/dam/lcbo/corporate-pages/about/pdf/Code%20of%20Business%20Conduct%20F.pdf).
- Ses états financiers sont audités chaque année par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario et inclus dans le rapport annuel de la LCBO.
- La LCBO a fait l'objet d'examens externes, dont plusieurs ont été mis à la disposition du public, notamment l'examen du processus d'acquisition de nouveaux produits par la LCBO réalisé par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario et l'examen des organismes effectué par le Comité permanent des organismes gouvernementaux de l'Assemblée législative.

ÉQUIPE DE DIRECTION

Les membres de la direction responsables de l'exploitation quotidienne de la LCBO sont :

Bob Peter, *président-directeur général*

George Soleas, *premier vice-président*

Nancy Cardinal, *vice-présidente principale, Ventes, commercialisation et veille de la clientèle*

Bob Clevely, *vice-président principal, Ventes au détail*

Rob Dutton, *vice-président principal, Finances et administration, et chef des Services financiers*

Gayle Fisher, *vice-présidente principale, Ressources humaines*[1]

Patrick Ford, *vice-président principal intérimaire, Ressources humaines*[2]

Hugh Kelly, *vice-président principal, Technologie de l'information*[3]

Michael Eubanks, *vice-président principal, Technologie de l'information, et Responsable des technologies de l'information*[4]

Penny Wyger, *vice-présidente principale, avocate générale et secrétaire générale, Services juridiques*

Jackie Bonic, *vice-présidente, Aménagement des succursales et immobilier*

Kerri Dawson, *vice-présidente, Marketing*

Shari Mogk-Edwards, *vice-présidente, Produits, ventes et marchandisage*

Ian Loadman, *directeur intérimaire, Affaires générales*[5]

Bill Kennedy, *directeur général, Communications*

Beili Wong, *chef de la vérification et directrice générale, Vérification interne*

Shelley Sutton, *directrice, Planification stratégique et gestion des risques de l'entreprise*

Lisa MacGregor, *directrice de la chaîne d'approvisionnement*

---

1. *A démissionné en janvier 2015*
2. *Depuis décembre 2014*
3. *Départ à la retraite en mai 2014*
4. *Depuis juillet 2014*
5. *Depuis décembre 2014*

Membres du conseil d'administration

EDWARD J. WAITZER

Nommé président du conseil d'administration le 28 août 2013 pour un mandat de trois ans.

M. Waitzer entretient des liens étroits avec l'Université York en sa qualité de professeur et de titulaire de la chaire Jarislowsky Dimma Mooney en gouvernance d'entreprise de la faculté de droit Osgoode Hall et de l'école de commerce Schulich depuis son inauguration en 2007. Il est également directeur du Hennick Centre for Business and Law.

M. Waitzer a été président de Stikeman Elliott LLP de 1999 à 2006 et demeure un associé principal de cette firme. Il concentre ses activités sur les transactions commerciales complexes et une variété de questions relatives aux politiques publiques et à la gouvernance.

Titulaire d'un baccalauréat (LL.B.) et d'une maîtrise (LL.M.) de la faculté de droit de l'Université de Toronto, M. Waitzer a été admis au Barreau de l'Ontario en 1978 et au Barreau de New York en 1985. Il a été président de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario de 1993 à 1996 et vice-président de la Bourse de Toronto jusqu'en 1981. De plus, il est l'auteur de nombreux articles et exposés sur diverses questions juridiques et de politiques publiques, et a siégé au conseil de plusieurs entreprises, fondations et organismes communautaires, comités de rédaction et groupes consultatifs.

PENNY LIPSETT

Nommée le 30 mai 2007. Mandat renouvelé en 2010, 2013 et le 1er février 2015 pour deux ans. Vice-présidente du conseil et présidente du comité de gouvernance et de rémunération.

Mme Lipsett était spécialiste des relations avec les investisseurs et des relations gouvernementales. Sa carrière s'est surtout déroulée dans le monde des affaires et de la politique. Diplômée de l'Université Western Ontario, elle a d'abord travaillé au parlement à Ottawa comme adjointe spéciale pendant les années du gouvernement Trudeau. Après cet emploi, elle est passée chez Xerox Canada où elle a occupé jusqu'en 1992 des postes à responsabilités croissantes dans la gestion des affaires de l'entreprise.

Mme Lipsett a prodigué des services-conseils en matière de relations avec les investisseurs et de relations gouvernementales à compter de 1993. Elle est présidente du conseil d'administration de la Société d'exploitation de la Place de l'Ontario et siège au conseil d'administration de la Banque Bank of America Canada et du Speed River Track & Field Club de Guelph, en Ontario.

NOBLE CHUMMAR

Nommé le 23 juillet 2014 pour un mandat de deux ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M. Chummar est associé chez Cassels Brock & Blackwell LLP, une importante société d'avocats canadienne ayant des bureaux à Toronto et à Vancouver, et membre des groupes du droit des affaires et des relations gouvernementales de la société. Il donne des conseils à ses clients sur les politiques publiques dans un large éventail de secteurs industriels, notamment l'énergie, les affaires gouvernementales, l'éducation, les produits pharmaceutiques, les hôpitaux, l'assurance, l'exploitation minière, les transports, les services bancaires, le commerce de détail et la promotion immobilière.

M. Chummar siège à plusieurs conseils dans les secteurs public et privé. De plus, il a rempli deux mandats à l'Ordre des médecins et chirurgiens de l'Ontario, qui réglemente les médecins de la province. Il était conseiller stratégique du président du Comité organisateur des Jeux panaméricains et parapanaméricains de Toronto 2015 et a été président du Empire Club of Canada.

M. Chummar a reçu la Médaille du 125e anniversaire de la Confédération du Canada décernée par le gouvernement du Canada ainsi que la Médaille du jubilé de diamant de la Reine, et, par décret du président de la France, a obtenu le grade de chevalier de l'ordre national du Mérite.

Il a obtenu son diplôme en droit à la London School of Economics et sa maîtrise en droit à la faculté de droit Osgoode Hall. M. Chummar a suivi le programme d'études à l'intention des administrateurs de sociétés de la Rotman School of Management, à l'Université de Toronto, et est membre de l'Institut des administrateurs de sociétés.

CHERYL HOOPER

Nommée le 12 février 2014 pour un mandat de deux ans. Membre du comité de vérification.

Mme Hooper possède une vaste expérience des finances et de la gestion acquise au pays et à l'étranger au sein de diverses industries, où elle a rempli des fonctions variées en tant que haute dirigeante et membre de conseils d'administration. Elle est titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université York, porte le titre de CPA, CA et est membre de l'Institut des administrateurs de sociétés.

En sa qualité de membre du conseil de Velan Inc., une société ouverte qui exerce ses activités partout dans le monde, elle est présidente du comité d'audit et siège au comité de la gouvernance d'entreprise et des ressources humaines. Elle a également siégé au conseil d'administration d'organismes sans but lucratif établis à Toronto, au Québec et en France.

De 2005 à 2012, Mme Hooper a travaillé au Conseil canadien sur la reddition de comptes (CCRC), l'organisme canadien de réglementation des auditeurs de sociétés ouvertes. Avant de se joindre au CCRC, elle a été présidente

d'une société montréalaise fournissant des conseils stratégiques ainsi que des services de gestion et de surveillance financière à une famille ayant une valeur nette patrimoniale élevée et des avoirs forestiers et immobiliers au Canada et à l'étranger. De 1983 à 1996, M^me^ Hooper a travaillé pour Olympia & York Developments puis pour l'entreprise de gestion immobilière qui lui a succédé, O & Y Properties Inc., dont elle a été la première directrice de l'exploitation en 1993.

Au début de sa carrière, M^me^ Hooper a travaillé pour Ernst & Young (qui s'appelait alors Clarkson Gordon), pour l'Université Bishop's à titre de professeure adjointe et pour le Festival Shaw, dont elle a été la première contrôleuse.

STACEY MOWBRAY

Nommée le 22 octobre 2014 pour un mandat de deux ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M^me^ Mowbray est présidente de Weight Watchers Canada, une marque grand public mondiale et un chef de file dans le segment de la santé et du mieux-être. Cette nomination fait suite à un mandat de six ans en qualité de présidente et chef de la direction de Second Cup Ltd., une société canadienne ouverte qui œuvre dans le commerce du café de spécialité.

Avant de diriger l'entreprise Second Cup, M^me^ Mowbray a occupé plusieurs postes, dont celui de chef de la commercialisation chez Molson Canada et de présidente de Milestone's chez Cara Operations, et avant cela, celui de vice-présidente directrice, valorisation de la marque et marketing.

Plus tôt dans sa carrière, M^me^ Mowbray a rempli les fonctions de vice-présidente, marketing, chez Pepsi Canada et plusieurs autres liées à la vente et au marketing chez Weston Bakeries. Elle siège au conseil d'administration et est vice-présidente du comité de gouvernance de Trillium Health Partners, l'un des plus grands hôpitaux régionaux du Canada.

M^me^ Mowbray a été récompensée pour ses nombreuses contributions. Elle a notamment été nommée championne de la diversité en 2012 et une des 100 femmes les plus influentes de 2011 par le Women's Executive Network. Elle compte également parmi les 100 plus importants diplômés de l'Université Wilfrid Laurier. Elle est par ailleurs la première dirigeante d'entreprise en résidence à cette université.

LAUREL MURRAY

Nommée le 8 août 2005. Mandat renouvelé en 2008, 2011, 2012 et le 13 août 2014 pour un an. Présidente du comité de vérification.

M^me^ Murray est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Carleton et comptable professionnelle agréée (CPA, CA) possédant 25 ans d'expérience acquise dans les secteurs public et privé. Elle est également

présidente du comité de vérification du Commissariat à la protection de la vie privée du Canada et était récemment membre du comité de vérification du Commissariat aux langues officielles du Canada et du Conseil consultatif de la haute direction de Services partagés Canada.

En 2000, M^me^ Murray a fondé Murray Management Consulting Inc. et en a assumé la présidence. Son entreprise est spécialisée dans les domaines de la gouvernance, de l'audit, de la direction financière et des services de gestion financière, de la planification stratégique et de la gestion des risques. Elle fournit à ses clients des secteurs public et privé des services de leadership, des conseils d'expert et du soutien dans ces domaines. En collaboration avec le Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada, M^me^ Murray a rédigé le *Guide à l'intention des comités ministériels de vérification* et les *Lignes directrices à l'intention des comités d'audit des sociétés d'État*, qui ont été publiées récemment. De 1991 à 1998, M^me^ Murray a travaillé au ministère de la Santé et des Soins de longue durée de l'Ontario. Avant cela, elle était gestionnaire chez KPMG.

M^me^ Murray est membre de l'Institut des administrateurs de sociétés. En 2014, elle a été invitée à participer à Women on Board, une initiative de l'organisme Catalyst qui encourage la nomination de femmes au conseil d'administration d'entreprises.

SUSAN PIGOTT

Nommée le 9 février 2011. Mandat renouvelé le 1^er^ mai 2013 pour deux ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M^me^ Pigott est infirmière et travailleuse sociale. Elle fait carrière dans les domaines de la santé et des services sociaux depuis 35 ans, surtout à Toronto. Elle a également travaillé pendant deux ans en Australie et pendant un an en Papouasie-Nouvelle-Guinée. Elle a suivi sa formation d'infirmière à l'Hôpital Wellesley, à Toronto. Elle est titulaire d'un baccalauréat de l'Université Western Ontario et d'une maîtrise en travail social de l'Université de Toronto.

Pendant dix ans, elle a été infirmière de première ligne en médecine d'urgence et en santé mentale. Par la suite, M^me^ Pigott a occupé plusieurs postes de cadre au sein de divers organismes de services sociaux, y compris Family Service Toronto, Centraide de la région du Grand Toronto et St. Christopher House. En 2013, elle a quitté son poste de vice-présidente des communications et de la participation communautaire au Centre de toxicomanie et de santé mentale. Depuis, elle a occupé plusieurs postes à contrat de courte durée, notamment celui de dirigeante en résidence à Ashoka Canada pendant 12 mois. À l'heure actuelle, M^me^ Pigott occupe un poste à contrat au District de la découverte MaRS dans le domaine des communications et des relations communautaires. Elle a également accepté une nomination politique d'une durée de trois ans à titre de présidente du Conseil consultatif pour le leadership en santé mentale et en lutte contre les dépendances, mis sur pied par le gouvernement de l'Ontario. En outre, elle a été nommée membre pour un an du nouveau Comité consultatif sur l'innovation sociale créé par Citoyenneté et Immigration Canada.

M^me^ Pigott a participé à plusieurs initiatives ayant trait aux politiques publiques, notamment l'Assemblée des citoyens sur la réforme électorale de l'Ontario, où elle a été directrice de la participation des citoyens. De plus, elle a été co-présidente du groupe de travail sur la modernisation de la sécurité du revenu pour les adultes en âge de travailler et membre de la Commission de réforme des services publics de l'Ontario.

Bénévole très active, Mme Pigott a fait partie de plusieurs conseils d'administration, dont ceux de la Toronto Community Foundation, de Social Enterprise Innovation and Development, de la Tides Foundation, du Hospital for Sick Children et du Soulpepper Theatre. En plus de siéger au conseil d'administration de la LCBO, Mme Pigott est membre du conseil de Artscape et de la Change Foundation, ainsi que du comité consultatif de Social Capital Partners.

PAUL SPARKES

Nommé le 9 février 2011. Mandat renouvelé le 1er mai 2013 pour deux ans. Membre du comité de vérification.

M. Sparkes est un dirigeant d'entreprise accompli possédant plus de 25 ans d'expérience acquise dans les secteurs public et privé.

Pendant dix ans, il a été un chef de file au sein de l'industrie de la radiotélévision et des nouveaux médias, ayant occupé le poste de vice-président exécutif, Affaires générales, chez CTVglobemedia, une importante entreprise médiatique canadienne. Il a également occupé des postes de cadre supérieur dans la fonction publique, notamment au sein du gouvernement du Canada, à titre de directeur des opérations et d'adjoint spécial du premier ministre Jean Chrétien, et du gouvernement de Terre-Neuve-et-Labrador, à titre de conseiller principal de deux premiers ministres, Clyde Wells et Brian Tobin.

M. Sparkes travaille avec des entreprises privées dans les secteurs des médias et des placements. Plus récemment, il a cofondé Difference Capital Financial Inc. De plus, il siège à plusieurs conseils d'administration publics et privés, notamment ceux de Thunderbird films et de Blue Drop Performance Learning, et est président et membre fondateur de la Smiling Land Foundation.

RAMESH SRINIVASAN

Nommé le 18 avril 2007. Mandat renouvelé en 2010 et le 1er mai 2013 pour deux ans. Membre du comité de gouvernance et de rémunération.

M. Srinivasan est un éducateur en tourisme et en hôtellerie qui cumule plus de 30 ans d'expérience internationale en gestion de l'accueil. Il est titulaire d'une maîtrise en administration hôtelière de Cornell-Essec, à Paris, en France. Il se spécialise entre autres dans les hôtels, les restaurants, les services de traiteur, ainsi que la gestion, le marketing et les finances des centres de congrès. Il enseigne la gestion de l'accueil à la School of Hospitality, Recreation and Tourism du Humber Institute of Technology and Advanced Learning de Toronto. Ses domaines de prédilection comprennent l'éducation en matière de vin, la gestion des produits financiers, la comptabilité de la gestion de l'accueil, l'entrepreneuriat ainsi que la gestion des congrès et réunions.

Il possède entre autres certifications professionnelles un certificat en gestion de services alimentaires, un certificat de spécialiste en vins et un certificat en pédagogie du tourisme et de l'hôtellerie. Il est titulaire d'un diplôme d'études en vins et spiritueux décerné par la Wine & Spirit Education Trust du Royaume-Uni. De plus, il est membre de la Society of Wine Educators, de la Hospitality Sales and Marketing Association International, de l'Association canadienne des sommeliers professionnels, du International Council on Hotel Restaurant and Institutional Education, de l'Association canadienne des restaurateurs et des services alimentaires et de l'Institute of Internal Auditors.

MICHAEL STROPLE

Nommé le 12 février 2014 pour un mandat de deux ans. Membre du comité de vérification.

M. Strople est président de la société Allstream, un chef de file canadien des communications IP et le seul fournisseur national de services de communication qui travaille exclusivement avec des entreprises clientes de toutes tailles. M. Strople est ingénieur titulaire de permis. Il a obtenu un baccalauréat ès sciences appliquées en génie électrique et possède plus de 20 ans d'expérience acquise dans l'industrie des télécommunications.

M. Strople s'est joint à MTS Allstream en octobre 2005 à titre de vice-président, Technologie. Dans le cadre de ses fonctions, il a supervisé l'intégration des réseaux de MTS et d'Allstream. Il est devenu directeur de la technologie à la suite de la fusion de ces sociétés, puis directeur de l'exploitation d'Allstream. À ce titre, il était responsable de tous les aspects des activités quotidiennes de la société, y compris les ventes, le marketing, les opérations de la clientèle, ainsi que la technologie des réseaux et de l'information.

M. Strople a amorcé sa carrière chez Nortel Networks en 1994 au sein de sa division des opérations mondiales en tant qu'ingénieur spécialisé en recherche et développement. Il a occupé des postes de cadre à responsabilités croissantes au sein de la société dans les domaines de la gestion technique et de la gestion directe des relations avec la clientèle. De plus, il a collaboré étroitement avec de grandes entreprises internationales de télécommunications afin d'améliorer les réseaux radiotéléphoniques, d'audiomessagerie et de données.

M. Strople siège actuellement au conseil du Metro Ethernet Forum. Il a été élu président de ce conseil en février 2015. Il a été membre du comité consultatif du programme de perfectionnement des cadres, un volet du programme de maîtrise en génie des télécommunications de l'Université de Toronto. Il a également siégé au conseil d'administration de TR Tech. À ce titre, il a été président de son comité de gouvernance et de son conseil consultatif sur la technologie.

RÉMUNÉRATION

Les membres du conseil d'administration de la LCBO reçoivent une indemnité quotidienne pour toutes les activités liées au conseil, notamment lorsqu'ils assistent aux réunions régulières du conseil, siègent au comité de vérification ou au comité de gouvernance et de rémunération ou représentent la LCBO. Le tableau ci-dessous indique la rémunération totale de chaque membre du conseil pour l'année civile 2014.

Membre du conseil	Rémunération
Edward Waitzer *(président du conseil)*	48 370 $
Noble Chummar	1 600 $
Cheryl Hooper	4 930 $
Penny Lipsett	3 750 $
Stacey Mowbray[1]	–
Laurel Murray	5 250 $
Susan Pigott	3 300 $
Paul Sparkes	2 700 $
Ramesh Srinivasan	3 000 $
Michael Strople	2 700 $
Pamela Livingstone[2]	500 $
Walter Sendzik[3]	2 640 $
Harvey Strosberg[4]	1 500 $

1. *Première indemnité quotidienne reçue en janvier 2015.*
2. *N'a pas demandé un nouveau mandat.*
3. *N'a pas demandé un nouveau mandat.*
4. *N'a pas demandé un nouveau mandat.*

Commentaires et analyse par la direction des activités d'exploitation

La LCBO est une entreprise publique. Au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 (appelé 2015 ci-après), elle a exploité un réseau de 651 succursales de vente au détail, exécuté des commandes spéciales et soutenu 212 magasins-agences dans toutes les régions de l'Ontario. Elle offre plus de 23 000 spiritueux, vins et bières aux consommateurs et aux établissements titulaires d'un permis. La LCBO estime qu'il s'est vendu en Ontario 1,2 milliard de litres de boissons alcooliques en 2015, représentant une valeur au détail estimée à plus de 10 milliards de dollars. La LCBO a réalisé plus du tiers de ce volume de vente et la moitié de la valeur de ces ventes au détail.

POINTS SAILLANTS[1]

- Les revenus, qui ont atteint 5,2 milliards de dollars, ont été de 1,3 pour 100 supérieurs aux prévisions et de 217 millions de dollars, soit 4,3 pour 100, supérieurs à ceux de l'exercice précédent.
- Le bénéfice net a été de 2,3 pour 100 supérieur aux prévisions et de 74 millions de dollars, soit 4,2 pour 100, plus élevé que celui de l'exercice précédent.
- Le dividende versé au gouvernement provincial a été de 1,805 milliard de dollars, en hausse de 1,7 pour 100 par rapport aux prévisions et de 3,7 pour 100 (ou 65 millions de dollars) par rapport à celui de 2014.
- Au cours de l'exercice, 12 succursales se sont ajoutées au réseau de vente au détail de la LCBO, qui compte maintenant 651 magasins.
- Les échelles salariales de la direction ont été gelées pour la cinquième année consécutive.

	2015	Variation par rapport à 2014	Variation par rapport aux prévisions
Dividende versé au gouvernement de l'Ontario	1 805 000 000 $	3,7 %	1,7 %
Revenus	5 215 976 000 $	4,3 %	1,3 %
Bénéfice net	1 818 415 000 $	4,2 %	2,3 %
Nombre de succursales de la LCBO	651	12	(1)

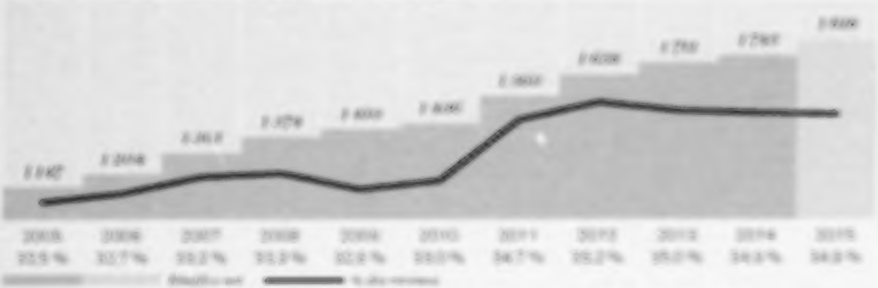
Source : états financiers audités de 2014-2015 et plan financier annuel de la LCBO.

1 *Dans le présent document, les chiffres des exercices postérieurs à 2010 sont présentés conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Les données financières des exercices antérieurs à 2010 sont conformes aux principes comptables généralement reconnus du Canada (PCGR canadiens). Le bénéfice net et le dividende sont présentés sur une période de dix ans puisque les IFRS ont une incidence minimale sur le bénéfice net et n'ont aucune incidence sur le dividende.*

BÉNÉFICE NET

En 2015, le bénéfice net représentait 34,3 pour 100 des revenus, le même pourcentage que l'an dernier.

Bénéfice net (en millions de dollars) et en pourcentage des revenus

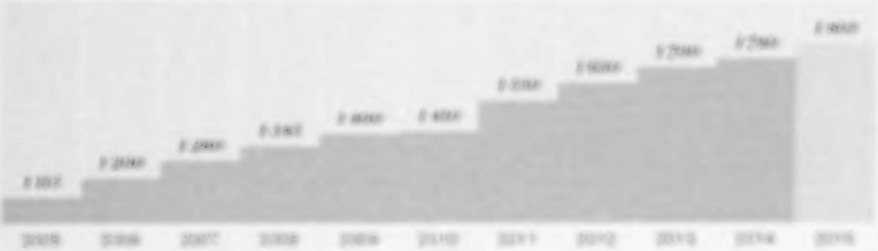


Au cours des dix dernières années, le bénéfice net s'est accru de 671 millions de dollars, soit de 59 pour 100, grâce à l'augmentation des ventes, à la hausse de la marge bénéficiaire et à la maîtrise des charges.

DIVIDENDE

La LCBO a versé un dividende de 1,805 milliard de dollars au gouvernement de l'Ontario en 2015, en excluant les revenus provenant des taxes, soit une augmentation de 65 millions de dollars par rapport à 2014. Il s'agissait du 21e exercice consécutif au cours duquel la LCBO a accru le dividende.

Dividende (en millions de dollars)



Le dividende a augmenté de 62 pour 100 depuis 2005, ce qui représente une hausse de 690 millions de dollars. Au total, la LCBO a versé 15 milliards de dollars en dividendes au gouvernement de l'Ontario au cours des dix dernières années.

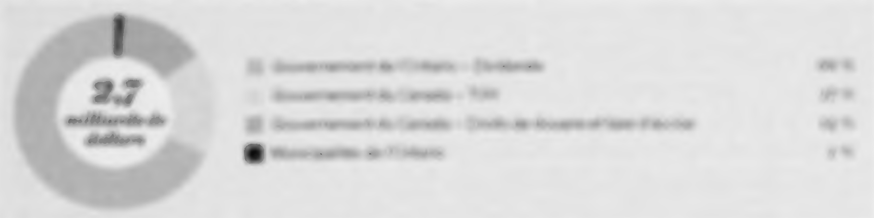
VERSEMENTS EFFECTUÉS AU GOUVERNEMENT

En 2015, la LCBO a versé près de 2,7 milliards de dollars aux divers paliers de gouvernement. Le dividende, qui exclut la taxe d'accise, les droits de douane ainsi que les taxes de vente et les impôts municipaux, est le seul montant versé au gouvernement provincial, et il représentait 68 pour 100 des versements totaux. Le gouvernement du Canada a reçu 853 millions de dollars en taxe d'accise, en droits de douane et en taxes de vente. Les municipalités de l'Ontario ont reçu 28 millions de dollars au titre des impôts sur les biens immobiliers que la LCBO possède ou loue.

	2015
Montant total versé au gouvernement	[illegible] $
Gouvernement de l'Ontario – Dividende	68 %
Gouvernement du Canada – TVH	17 %
Gouvernement du Canada – Droits de douane et taxe d'accise	14 %
Municipalités de l'Ontario	1 %

Remarque : [illegible]

Versements effectués par la LCBO au gouvernement



POSITION DE LA LCBO SUR LE MARCHÉ DE DÉTAIL

La LCBO fait face à la concurrence d'autres détaillants de boissons alcooliques en Ontario, dont les magasins The Beer Store (TBS), les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario, les boutiques sur place des brasseries et des distilleries, et les boutiques hors taxes. De plus, la LCBO a mis sur pied un réseau de détaillants autorisés dans les petites localités de la province qui vendent des boissons alcooliques en son nom en plus de leurs autres produits. Ces magasins agences vendent des spiritueux, du vin et des bières importées qu'ils achètent à la LCBO et des bières canadiennes qu'ils achètent aux magasins TBS et à d'autres fournisseurs canadiens.

Bières

Les ventes de bières en Ontario ont augmenté de 1,9 million de litres, soit 0,2 pour 100, pour s'établir à 781 millions de litres en 2015. Les ventes des magasins TBS représentent environ 75 pour 100 des ventes de bières dans la province. Elles ont diminué de 0,8 pour 100 sur le plan du volume au cours de l'exercice. Quant à elles, les ventes de la LCBO en fonction du volume ont augmenté de 3,4 pour 100 cette année et leur part du marché s'est accrue de 80 points de base pour atteindre 24,9 pour 100.

L'expansion du réseau de succursales et la popularité croissante des bières importées et des bières artisanales haut de gamme, particulièrement celles de l'Ontario, ont stimulé la croissance des ventes réalisées par la LCBO dans cette catégorie. En 2015, les ventes de bières artisanales de l'Ontario réalisées par la LCBO se sont accrues de près de 35 pour 100 en un an, le taux de croissance le plus élevé parmi toutes les catégories de bières. La part du marché provincial des bières détenue par la LCBO a augmenté de 750 points de base au cours des dix dernières années.

Parts de marché des bières en 2015 – Volume

	2015	2014
TBS – Bières canadiennes	67,3 %	68,1 %
LCBO – Bières canadiennes	14,7 %	14,3 %
LCBO – Bières importées	10,2 %	9,8 %
TBS – Bières importées	7,8 %	7,8 %

↑ *La LCBO réalise* **25 %** *des ventes de bières en Ontario*

CONTEXTE EXTERNE

L'amélioration de la conjoncture entre avril 2014 et mars 2015, notamment la baisse du taux de chômage en Ontario et la hausse de la confiance des consommateurs, a eu un effet positif sur le rendement financier de la LCBO. Les ventes au détail dans la province, y compris les ventes de la LCBO, ont été plus élevées que prévu au cours de l'exercice.

Le PIB réel de l'Ontario a augmenté de plus de 2 pour 100 au cours de l'exercice en raison de la hausse des échanges commerciaux découlant d'une demande plus élevée aux États-Unis et d'un taux de change plus favorable pour les entreprises exportatrices de l'Ontario. De plus, environ 27 000 emplois ont été créés dans la province et le taux de chômage moyen a été de 7,1 pour 100, en baisse de 40 points de base par rapport à celui de l'an dernier.

En raison de cette amélioration de la conjoncture et de la baisse des prix de l'essence, l'indice de confiance des consommateurs établi par le Conference Board du Canada a augmenté de neuf points par rapport à celui de l'an dernier et était en moyenne de 103 (2014 = 100). De plus, les ventes au détail se sont accrues de 5,2 pour 100 en Ontario au cours de l'exercice ayant pris fin en mars 2015. En excluant la hausse des ventes de véhicules automobiles et la baisse du coût des transactions effectuées aux stations-services, les ventes au détail provinciales ont affiché un taux de croissance solide de 4,6 pour 100.

Par ailleurs, les investissements continus dans la construction de succursales ont permis d'augmenter les ventes de la LCBO en 2015. La Coupe du Monde de la FIFA (du 12 juin au 13 juillet 2014), World Pride Toronto (du 20 au 29 juin 2014) et le championnat du monde junior 2015 de l'IIHF qui a eu lieu en partie à Toronto (du 26 décembre 2014 au 5 janvier 2015) ont contribué à la hausse des ventes pendant l'année. Bien qu'il ait

compté une journée de vente de moins en 2015, le congé de Pâques a eu un effet positif sur les ventes (il n'y a eu aucune journée de vente pendant ce congé au cours de l'exercice précédent).

VENTES NETTES[9]

Les ventes nettes de la LCBO se sont chiffrées à 5,2 milliards de dollars en 2015, en hausse de 216 millions de dollars (4,3 pour 100) par rapport à celles de l'an dernier.

Ventes par canaux

La LCBO vend des boissons alcooliques à ses clients par l'entremise de divers canaux. Les ventes aux particuliers réalisées par l'entremise du canal des ventes au détail représentent la part la plus importante des ventes totales de la LCBO, soit 80,3 pour 100. En 2015, les ventes de ce canal se sont accrues de 4,3 pour 100 pour atteindre près de 4,2 milliards de dollars.

Canal	Part	2015	Variation par rapport à 2014
Ventes au détail	80,3 %	4 186 263 000 $	4,3 %
Titulaires de permis	9,6 %	501 648 000 $	4,2 %
TBS	6,3 %	326 658 000 $	4,7 %
Magasins-agences	2,0 %	105 855 000 $	2,6 %
Livraisons directes	1,2 %	61 760 000 $	9,5 %
Boutiques hors taxes	0,5 %	27 278 000 $	4,9 %
Autres	0,1 %	6 514 000 $	21,3 %
Total	100 %	5 215 976 000 $	4,3 %

Les ventes de boissons alcooliques aux établissements titulaires de permis comme les bars et les restaurants viennent au deuxième rang parmi les ventes de la LCBO. Les ventes aux titulaires de permis ont conservé leur part de 9,6 pour 100 des ventes totales de la LCBO en 2015. Elles ont augmenté de 4,2 pour 100 pendant l'exercice pour atteindre 502 millions de dollars.

Les ventes de la LCBO à The Beer Store, qui se classent au troisième rang parmi les ventes de la LCBO, ont augmenté de 4,7 pour 100 pour se chiffrer à 327 millions de dollars en 2015. En pourcentage des ventes nettes globales de la LCBO, elles sont demeurées à 6,3 pour 100.

Les ventes aux magasins-agences, qui sont un prolongement du canal des ventes au détail de la LCBO par l'intermédiaire de détaillants locaux indépendants qui desservent les petites localités de la province, ont augmenté de 2,6 pour 100 pour s'établir à 106 millions de dollars au cours de l'exercice. Ce canal a représenté 2,0 pour 100 des ventes totales de la LCBO, 10 points de base de moins que l'an dernier.

Selon les montants versés à la LCBO par les établissements vinicoles de l'Ontario, les ventes de vins livrés directement ont augmenté de 9,5 pour 100 en 2015 pour atteindre 62 millions de dollars. La part des ventes totales de la LCBO attribuable à ce canal a augmenté de dix points de base pour s'établir à 1,2 pour 100.

Les ventes aux exploitants des boutiques hors taxes des aéroports et des postes frontaliers terrestres, qui représentaient 0,5 pour 100 des ventes de la LCBO en 2015, ont augmenté de 4,9 pour 100 pour s'établir à 27 millions de dollars.

9 *Les ventes nettes correspondent aux ventes brutes, déduction faite des escomptes et des taxes. Elles servent à calculer les ratios de productivité sur le plan des ventes au détail et de la logistique.*

Ventes par région[6]

Les ventes ont augmenté dans les quatre régions de la LCBO par rapport aux résultats affichés l'an dernier. Cette augmentation est attribuable en grande partie aux investissements continus dans la construction, le déménagement et l'agrandissement de succursales. Le Centre de service de la RGT, qui fournit des services aux titulaires de permis et aux magasins-agences dans toutes les régions de la province, se trouve dans la région du Centre de l'Ontario, mais est considéré comme la cinquième région de vente au détail de la LCBO.

	2015		Variation par rapport à 2014	
Région	Nombre de succursales	Ventes	Nombre de succursales	Ventes
Centre	149	1 693 518 905 $	+8	4,5 %
Ouest	169	1 130 900 001 $	+1	4,1 %
Est	172	1 069 898 024 $	+2	3,8 %
Nord	160	620 142 178 $	+1	2,8 %
Centre de service de la RGT	1	116 102 171 $		11,0 %
Total	651	4 630 561 279 $	+12	4,2 %

Ventes de la LCBO par région

La majeure partie des ventes de la LCBO, soit 37 pour 100, est réalisée dans la région du Centre. Elles se sont chiffrées à près de 1,7 milliard de dollars. Cette région a apporté une contribution de 73 millions de dollars à l'augmentation des ventes nettes en 2015. Ce résultat a été rendu possible notamment par 12 nouveaux projets d'investissement dans le réseau de succursales dans la région, dont huit consistaient à construire de nouvelles succursales.

Les ventes nettes de la LCBO dans la région de l'Ouest se sont élevées à 1,1 milliard de dollars (24 pour 100 du total). Elles ont augmenté de 45 millions de dollars pendant l'année grâce notamment à la construction d'une succursale et au déménagement ou à l'agrandissement de cinq magasins. Sous l'effet des investissements dans trois succursales, dont deux nouveaux magasins[7], les ventes dans la région de l'Est ont quant à elles augmenté de 39 millions de dollars en 2015. Elles représentent 23 pour 100 des ventes totales de la LCBO.

6 *Les ventes par région représentent les ventes des succursales et des centres de distribution seulement. Les totaux ne correspondent pas aux ventes totales par canaux de la LCBO présentées à la page 27.*

7 *Un des deux magasins considérés comme de nouvelles succursales dans la région de l'Est est un magasin qui a été fermé pendant un an puis déménagé.*

Les ventes des succursales de la région du Nord se sont accrues de 17 millions de dollars en 2015 pour atteindre 620 millions de dollars (13 pour 100 des ventes totales). Une nouvelle succursale a ouvert ses portes dans la région au cours de l'année.

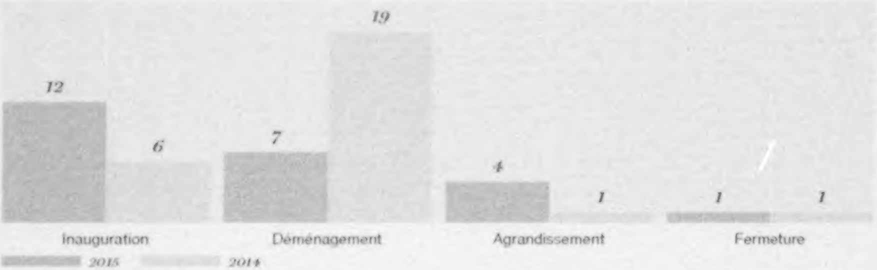
Ventes des succursales comparables et non comparables

La croissance des ventes des succursales comparables est un critère utilisé dans l'industrie de la vente au détail qui mesure les ventes de toutes les succursales exploitées de la même façon et au même endroit pendant une année complète ou plus. Elle exclut les succursales qui ont été inaugurées, qui ont déménagé, qui ont été rénovées en grande partie ou qui ont fermé leurs portes pendant cette période (succursales non comparables). Pour calculer la croissance des ventes annuelles, il faut que les succursales comparables aient été au même endroit pendant deux années complètes.

En 2015, les ventes au détail des succursales comparables de la LCBO ont augmenté de 2,0 pour 100 comparativement à celles de l'année précédente et se sont élevées à 4,1 milliards de dollars. En ce qui concerne les succursales non comparables, douze ont été inaugurées, sept ont déménagé, quatre ont été agrandies et une a fermé ses portes au cours de l'année. Les ventes des succursales non comparables ont totalisé 366 millions de dollars en 2015.

Parts des ventes des succursales comparables et non comparables en 2015

Investissement dans les succursales (nombre de projets)



Ventes par catégorie[8]

La majeure partie des ventes de la LCBO en 2015, soit 40,8 pour 100, demeure attribuable aux spiritueux, dont les ventes ont atteint 2,0 milliards de dollars. Malgré la hausse de 2,4 pour 100 des ventes, la part des ventes de cette catégorie a diminué pour la sixième année consécutive. Les ventes de spiritueux ont été de 0,1 pour 100 supérieures aux prévisions annuelles.

Les ventes de vins (excluant celles de VINTAGES) se classent toujours au deuxième rang au chapitre des ventes nettes. Elles se sont élevées à près de 1,4 milliard de dollars et représentaient 28,1 pour 100 de ces ventes. Elles ont augmenté de 4,0 pour 100 par rapport à celles de 2014 et ont été de 0,9 pour 100 supérieures aux prévisions.

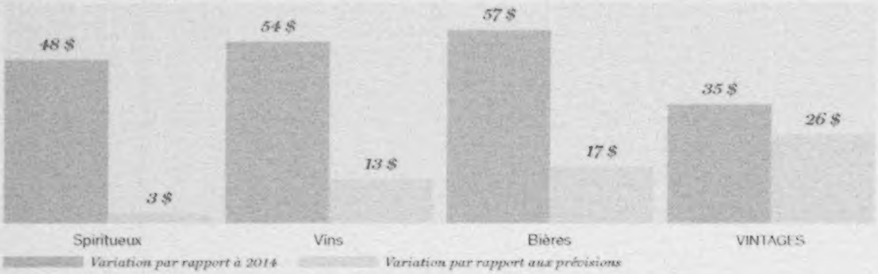
La part des ventes nettes totales attribuable à VINTAGES a augmenté pour s'établir à 9,6 pour 100, ce qui représente des ventes nettes de 475 millions de dollars en 2015. VINTAGES a affiché la croissance des ventes la plus forte de toutes les catégories, soit un taux de 7,9 pour 100 en un an. Ces ventes ont été de 5,8 pour 100 supérieures aux prévisions.

Les ventes de bières ont été bonnes au cours de l'exercice. Elles ont augmenté de 5,7 pour 100 en un an, pour atteindre près de 1,1 milliard de dollars, et de 1,6 pour 100 par rapport aux prévisions. De plus, la part des ventes globales de cette catégorie a augmenté de 40 points de base pour se chiffrer à 21,5 pour 100.

Parts des ventes par catégorie

	2015	2014
Spiritueux	*40,8 %*	*41,5 %*
Vins	*28,1 %*	*28,1 %*
Bières	*21,5 %*	*21,1 %*
VINTAGES	*9,6 %*	*9,3 %*

Ventes par catégorie *(en millions de dollars)*



8 *L'analyse des ventes par catégorie porte uniquement sur les groupes d'acheteurs de la LCBO et ne tient pas compte des Services spéciaux ni des autres ventes.*

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

En 2015, chaque dollar de revenus pouvait être ventilé ainsi :

Coût des produits	0,49 $
Bénéfice provenant des activités d'exploitation	0,35 $
Frais de vente et d'administration	0,16 $

Marge bénéficiaire

La marge bénéficiaire brute de la LCBO a été de 2,6 milliards de dollars en 2015, en hausse de 4,7 pour 100 par rapport à 2014 et de 1,5 pour 100 par rapport aux prévisions. En pourcentage des revenus, la marge bénéficiaire brute a augmenté de 10 points de base pour s'établir à 50,3 pour 100.

Pour chaque dollar de ventes, la marge bénéficiaire des catégories de produits était la suivante :

Spiritueux	0,59 $
Vins	0,52 $
VINTAGES	0,48 $
Bières	0,39 $

Les spiritueux ont généré 46,4 pour 100 de la marge bénéficiaire brute, soit près de 1,2 milliard de dollars en 2015. Malgré une hausse de 2,7 pour 100 par rapport à la marge de l'an dernier et de 0,3 pour 100 par rapport aux prévisions, la marge bénéficiaire des spiritueux a vu sa part de la marge bénéficiaire totale diminuer de 50 points de base comparativement à celle de 2014 et de 30 points de base par rapport aux prévisions.

La part de la marge bénéficiaire brute totale de la LCBO attribuable aux vins est demeurée de 28,4 pour 100 en 2015, ce qui est conforme aux prévisions. La marge bénéficiaire de cette catégorie de produits s'est accrue de 4,0 pour 100 par rapport à celle de l'an dernier pour s'établir à 724 millions de dollars, en hausse de 0,9 pour 100 par rapport aux prévisions.

La marge bénéficiaire brute des bières a augmenté de 5,7 pour 100 sur 12 mois et de 0,7 pour 100 par rapport aux prévisions pour s'établir à 416 millions de dollars en 2015. Elle représente 16,3 pour 100 de la marge bénéficiaire totale. La part de la marge bénéficiaire totale attribuable aux bières s'est accrue de 20 points de base par rapport à celle de l'an dernier et a été de 10 points de base inférieure aux prévisions.

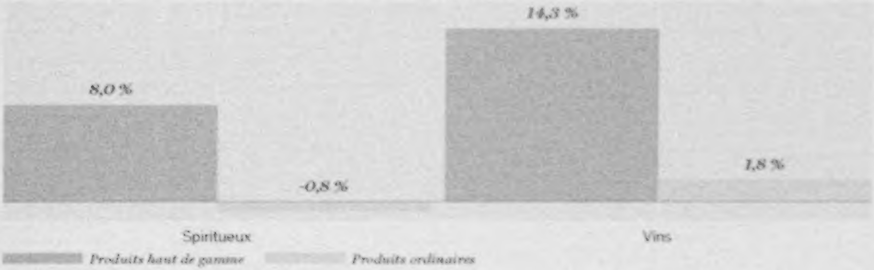
La marge bénéficiaire brute des produits de VINTAGES a été de 228 millions de dollars, en hausse de 8,3 pour 100. Elle a été de 6,1 pour 100 supérieure aux prévisions. Par conséquent, la part de la marge bénéficiaire totale attribuable aux produits de VINTAGES a augmenté de 30 points de base pour s'établir à 8,9 pour 100, soit 40 points de base de plus que la part prévue.

Part de la marge bénéficiaire par catégorie

	2015	2014
Spiritueux	*46,4 %*	*46,9 %*
Vins	*28,4 %*	*28,4 %*
Bières	*16,3 %*	*16,1 %*
VINTAGES	*8,9 %*	*8,6 %*

La hausse de la marge bénéficiaire de la LCBO est attribuable notamment à la croissance des ventes des vins et spiritueux haut de gamme, qui demeure supérieure à celle des ventes des produits ordinaires dans ces catégories. Toutefois, contrairement à celle des spiritueux et des vins, la marge bénéficiaire des bières dépend du volume. Par conséquent, les bières de format semblable génèrent la même marge bénéficiaire, quel que soit leur prix.

Croissance des ventes des produits ordinaires et des produits haut de gamme selon le volume



Le volume des ventes des spiritueux haut de gamme, c'est-à-dire ceux qui coûtent 30 $ et plus la bouteille de 750 mL, a augmenté de 8,0 pour 100 sur 12 mois, alors que celui des spiritueux d'entrée de gamme de format semblable a diminué de 0,8 pour 100. Le volume des ventes des vins haut de gamme, qui coûtent 15 $ ou plus la bouteille de 750 mL, a lui aussi affiché un taux de croissance supérieur (14,3 pour 100) à celui des vins d'entrée de gamme (1,8 pour 100) par rapport aux résultats de 2014.

Frais de vente et d'administration

Dans la présente section, les charges renvoient à tous les frais de vente et d'administration (FVA), conformément à l'État du résultat net et des autres éléments du résultat global audité.

Les charges totales de la LCBO ont été de 1 pour 100 inférieures aux prévisions en 2015, ce qui représente un montant d'environ 9 millions de dollars. Ce résultat positif est en grande partie attribuable aux charges des divisions, notamment au chapitre des salaires et des avantages sociaux des employés des succursales, des loyers et des impôts fonciers et des pénuries d'inventaire, qui ont été inférieures aux prévisions.

Charges totales

Charges des divisions

Les charges d'exploitation se sont élevées à 835 millions de dollars en 2015, une augmentation de 19 millions de dollars, soit 2,4 pour 100, par rapport à celles de l'an dernier. Les charges des divisions représentaient 82 pour 100 de ce montant et un peu plus de la moitié de leur augmentation. Les deux tiers de la hausse des charges des divisions sont attribuables aux charges non contrôlables des succursales, particulièrement les loyers et les impôts fonciers. Toutefois, contrairement à ce qui s'est produit l'an dernier, l'absence de primes pour les employés de l'unité de négociation a en partie contrebalancé la hausse des charges contrôlables des succursales[9].

9 *En 2014, la ratification de la convention collective a haussé les coûts de 8,5 millions de dollars en raison du versement d'un paiement forfaitaire de 400 $ à tous les employés occasionnels et de 800 $ à tous les employés à temps plein de l'unité de négociation. Ces montants ont été versés en juin 2013 et en mars 2014 et ont été imputés selon la comptabilité d'exercice intégrale en raison de l'obligation prévue pour l'exercice 2015 (le paiement est entré en vigueur le 1er avril 2014).*

Les frais de vente et de marketing et les frais d'administration, qui représentent près du quart des charges totales des divisions, ont été inférieurs aux prévisions. Ils ont augmenté respectivement de 1,6 pour 100 et de 0,6 pour 100 par rapport à ceux de l'an dernier. Les charges de la Division de la logistique, qui sont la plus petite catégorie des charges des divisions, ont augmenté de 4,5 pour 100 comparativement à celles de 2014 et de 1,1 pour 100 par rapport aux prévisions.

Charges des divisions	2015	Variation par rapport à 2014	Variation par rapport aux prévisions
Succursales de vente au détail	495 429 000 $	1,3 %	-1,5 %
Administration	113 254 000 $	1,6 %	-0,2 %
Ventes et marketing	45 887 000 $	0,6 %	-1,5 %
Logistique*	30 500 000 $	4,5 %	1,1 %
Total	685 070 000 $	1,5 %	-1,2 %

** Conformément aux règles comptables des IFRS, les coûts de la main-d'œuvre directe affectée à la logistique ont été inclus dans le coût des biens vendus depuis le 1er avril 2010. En 2015, les coûts de la main-d'œuvre directe étaient d'environ 31 millions de dollars, en baisse de 1,4 million de dollars par rapport à ceux de l'exercice précédent.*

Les charges du siège social, qui représentent 18 pour 100 des charges d'exploitation totales, ont augmenté de 6,7 pour 100 en raison surtout des coûts liés à l'amortissement, qui ont augmenté de 12,3 pour 100 par rapport à ceux de l'exercice précédent et de 7,7 pour 100 par rapport aux prévisions.

Les charges liées aux initiatives environnementales ont été supérieures aux prévisions et à celles de l'exercice précédent. Les charges liées aux cartes de crédit et de débit ont été de 0,8 pour 100 inférieures aux prévisions et de 7,5 pour 100 supérieures à celles de l'exercice précédent. Enfin, les charges liées à l'obligation au titre des avantages sociaux et au réaménagement du siège social ont été inférieures aux prévisions et à celles de 2014.

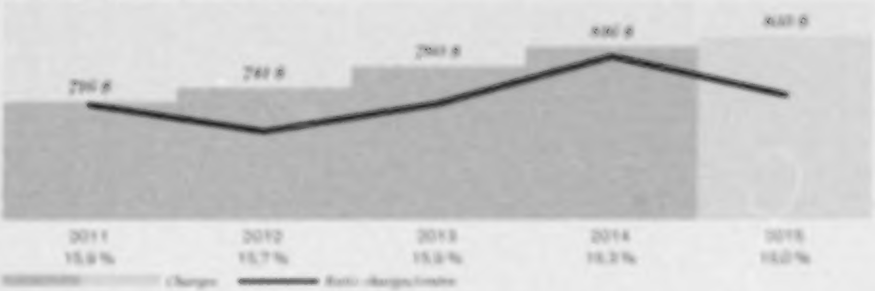
Charges du siège social	2015	Variation par rapport à 2014	Variation par rapport aux prévisions
Amortissement	61 664 000 $	12,3 %	7,7 %
Initiatives environnementales	39 959 000 $	7,7 %	2,7 %
Charges liées aux cartes de débit et de crédit	37 437 000 $	7,5 %	-0,8 %
Autres charges	11 271 000 $	-20,1 %	-33,1 %
Total	150 331 000 $	6,7 %	-0,3 %

Ratio charges/ventes

En 2015, le ratio charges/ventes a été de 16,0 pour 100, soit 30 points de base de moins que celui obtenu l'an dernier et 40 points de base de plus que le ratio prévu.

En 2014, ce ratio a augmenté en raison des charges supplémentaires découlant des coûts associés à la convention collective ratifiée et au plan de contingence élaboré en prévision d'un arrêt de travail possible. En 2015, l'absence de ces coûts et la forte croissance des ventes nettes ont ramené le ratio plus près du ratio habituel. Toutefois, la hausse des charges non contrôlables des divisions et du siège social a quand même eu une incidence sur les ratios de la LCBO.

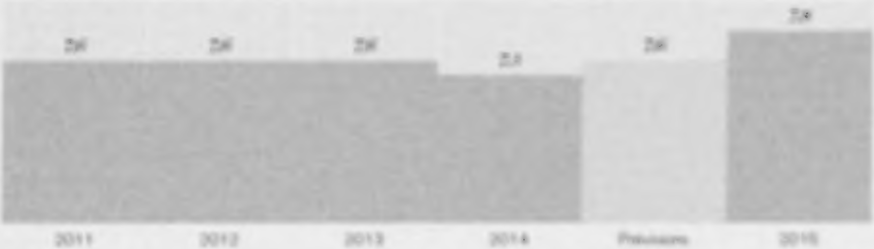
Évolution des charges *(en millions de dollars)*



Stocks

Le nombre total de rotations des stocks a augmenté, passant de 7,5 l'an dernier à 7,8 cette année, ce qui est supérieur au nombre prévu de 7,6. Ce résultat est attribuable aux gains d'efficience réalisés grâce au transfert des stocks de VINTAGES à l'entrepôt de Durham, ainsi qu'à la réduction du placement en stock.

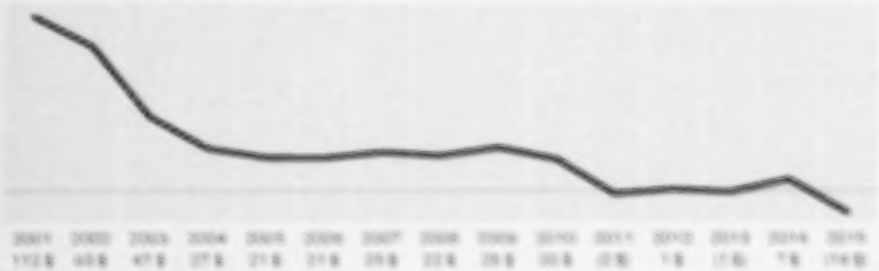
Nombre total de rotations des stocks



Le nombre de rotations des stocks a augmenté dans toutes les catégories cette année. Pour les spiritueux, ce nombre est passé de 8,8 l'an dernier à 8,9 cette année, tandis que, pour les vins, il est passé de 6,4 à 6,8. Le nombre total de rotations des stocks de VINTAGES est passé de 3,1 à 3,4. Enfin, pour les bières, ce nombre est passé de 15,6 en 2014 à 16,8 en 2015.

L'investissement net moyen dans les stocks a été de moins 14 millions de dollars en 2015. L'investissement net de la LCBO dans les stocks a diminué de plus de 125 millions de dollars depuis 2001.

Investissement net dans les stocks *(en millions de dollars)*



Ratios financiers et d'exploitation

	2015	Prévisions	2014	2013	2012	2011
Bénéfice net en pourcentage des revenus	34,9 %	34,5 %	34,9 %	35,0 %	35,2 %	34,7 %
Marge bénéficiaire brute en pourcentage des revenus	50,3 %	50,2 %	50,2 %	50,2 %	50,2 %	50,0 %
Frais de vente et d'administration en pourcentage des revenus	16,0 %	16,4 %	16,3 %	15,8 %	15,7 %	15,9 %

En 2015, le bénéfice net représentait 34,9 pour 100 des revenus. Ce résultat est supérieur au taux prévu de 34,5 pour 100, mais inchangé par rapport à celui affiché l'an dernier.

La marge bénéficiaire brute en pourcentage des revenus s'est établie à 50,3 pour 100 au cours de l'exercice, un ratio de 10 points de base supérieur à l'objectif et au ratio de l'exercice précédent.

Le ratio frais de vente et d'administration/revenus a été de 16,0 pour 100, soit 40 points de base de moins que le ratio prévu et 30 points de base de moins que le ratio de l'an dernier.

Ratios de productivité

Afin de surveiller ses charges et de repérer les secteurs sur lesquels elle devrait se concentrer, la LCBO se fixe chaque année des objectifs en ce qui concerne les ratios de productivité. Par exemple, le ratio charges des succursales/ventes exprime les charges totales d'une succursale en pourcentage de ses ventes nettes.

Ventes au détail – Points saillants des ratios de productivité

	2015	Prévisions	2014	2013	2012	2011
Charges des succursales en pourcentage des ventes	10,7 %	11,0 %	11,0 %	10,6 %	10,4 %	10,5 %
Charges des succursales par unité de vente	1,13 $	1,16 $	1,16 $	1,10 $	1,06 $	1,05 $
Salaire des succursales par unité de vente	0,73 $	0,77 $	0,77 $	0,74 $	0,70 $	0,70 $
Unités vendues par heure rémunérée	43,7	41,8	41,8	43,7	43,3	43,0
Ventes par transaction	35,38 $	35,66 $	35,14 $	34,20 $	33,66 $	33,01 $
Ventes par pied carré	1 745 $	1 728 $	1 783 $	1 805 $	1 850 $	1 818 $

En 2015, la plupart des ratios de productivité au chapitre de la vente au détail étaient conformes aux prévisions et semblables à ceux de l'an dernier. Les effets des charges ponctuelles de l'an dernier liées à la convention collective se sont dissipés. Toutefois, l'expansion du réseau de succursales grâce à la construction, au déménagement et à l'agrandissement de succursales a continué d'exercer des pressions sur les ratios au cours de l'exercice. Étant donné que les ventes des nouvelles succursales s'accroissent avec le temps, les effets de la hausse des charges liées notamment aux salaires et aux loyers se font sentir immédiatement. On prévoit que les ratios des résultats s'amélioreront à mesure que ces succursales deviendront plus efficientes et que les ventes augmenteront dans leur marché.

En 2015, les charges des succursales en pourcentage des ventes se sont établies à 10,7 pour 100, 30 points de base de moins que l'objectif fixé et que celles de l'an dernier.

La charge moyenne par succursale par unité de vente a été de 1,13 $ au cours de l'exercice, trois cents de moins qu'en 2014 et [illegible] cents de moins que l'objectif fixé. Sur ce montant, une somme de 0,73 $ est attribuable aux salaires des employés des succursales. Il s'agit d'une baisse par rapport à la somme de 0,77 $ par unité de vente qui a été affichée l'an dernier et qui avait été prévue.

En 2015, la valeur moyenne d'une transaction client atteint un montant record de 35,38 $, soit 0,24 $ de plus que la valeur de l'an dernier, mais 0,28 $ de moins que le montant prévu.

Tel qu'anticipé, les ventes par pied carré ont diminué en raison de l'ajout d'espace de vente dans les nouvelles succursales. Elles ont atteint 1 745 $ en 2015, soit 38 $ de moins que l'an dernier, mais 17 $ de plus que le montant prévu.

Logistique – Points saillants des ratios de productivité

	2015	Prévisions	2014	2013	2012	2011
Charges d'entrepôt par caisse	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Charges salariales (entrepôt) par caisse	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Caisses manipulées par heure rémunérée	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

[illegible]

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS

[illegible]

(en milliers de dollars)	2015	2014	2013	2012	2011
Ventes au détail	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Technologies de l'information	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Logistique	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Autres divisions administratives	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Dépenses totales en immobilisations	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

1. [illegible]
2. [illegible]
3. [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

Gestion des talents et de la relève et rémunération compétitive

Le nombre important de gestionnaires qui pourront prendre leur retraite à court terme crée divers risques, y compris la perte de connaissances et d'expérience, le manque de continuité pour des programmes clés et la perte potentielle des compétences en gestion requises pour mettre en œuvre les programmes de l'entreprise de façon efficace. Par ailleurs, il est de plus en plus difficile d'attirer, de motiver et de maintenir en poste les personnes les plus talentueuses pour des postes clés en raison des salaires offerts par la LCBO et des restrictions gouvernementales en matière de rémunération. Ce problème touche particulièrement les directeurs de grandes succursales, car les augmentations salariales négociées ont réduit l'écart entre la rémunération accordée aux directeurs et celle accordée aux employés syndiqués. Pour gérer ces risques, la LCBO a mis en œuvre des initiatives de planification de la relève au sein des divisions comprenant un programme de mentorat s'adressant aux directeurs de succursale qui viennent d'être nommés à leur poste et un plan de relève organisationnel qui aide les cadres supérieurs sur le point de prendre leur retraite à transmettre leurs connaissances.

REGARD VERS L'AVENIR

Les revenus de la LCBO devraient atteindre un montant record de 5,4 milliards de dollars au cours de l'exercice 2016. Il s'agirait d'une augmentation de 4,0 pour 100, soit de 210 millions de dollars, par rapport à 2015. On prévoit que les modifications recommandées par le Conseil consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux n'auront pas d'incidence majeure sur les revenus au cours de l'exercice.

Les attentes à l'égard de la marge bénéficiaire brute sont semblables à celles à l'égard des revenus. En effet, on prévoit que la marge bénéficiaire brute augmentera de 3,9 pour 100 pour atteindre 2,7 milliards de dollars en 2016 et qu'elle équivaudra à 50,3 pour 100 des revenus.

Par ailleurs, les charges devraient augmenter de 3,4 pour 100 en 2016 pour atteindre 886 millions de dollars, en raison notamment de l'expansion continue du réseau de succursales et de la hausse des charges autres que celles des divisions.

On prévoit que le bénéfice net du prochain exercice atteindra 1,876 milliard de dollars, soit 59 millions de dollars (3,2 pour 100) de plus que celui enregistré en 2015. La LCBO pourra ainsi accroître le dividende qu'elle verse au gouvernement de l'Ontario pour la 22e année consécutive. On prévoit que le dividende total de 2016 se chiffrera à 1,865 milliard de dollars, une augmentation de 3,3 pour 100, ou de 60 millions de dollars, par rapport au dividende de 2015.

Responsabilité quant à l'information financière

La responsabilité de la préparation, de la présentation et de l'intégrité des états financiers incombe à la direction. Cette responsabilité englobe le choix et l'application uniforme de principes et de méthodes comptables appropriés ainsi que l'établissement des estimations, des jugements et des hypothèses nécessaires à la préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada, qui correspondent aux Normes internationales d'information financière. Les états financiers de la Régie des alcools de l'Ontario ci-joints ont été préparés conformément aux Normes internationales d'information financière. Ils comprennent des montants fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

La direction tient un système de contrôle interne visant à assurer, d'une part, la protection, avec une assurance raisonnable, des éléments d'actif et, d'autre part, la disponibilité de données financières fiables au moment opportun. Le système comprend un ensemble de politiques et de procédures et une structure organisationnelle qui prévoit la délégation de pouvoirs aux personnes ou services compétents et la séparation des responsabilités. Un service de vérification interne évalue constamment et de façon indépendante l'efficacité de ces mécanismes de contrôle interne et communique ses conclusions à la direction et au comité de vérification du conseil d'administration.

Le conseil d'administration, par l'intermédiaire du comité de vérification, est chargé de veiller à ce que la direction assume ses responsabilités en matière d'information financière et de contrôle interne. Le comité de vérification, qui comprend trois membres qui ne sont ni des salariés ni des dirigeants de la LCBO, rencontre à intervalles réguliers la direction, les vérificateurs internes et les auditeurs du Bureau du vérificateur général de l'Ontario pour s'assurer que chacun de ses groupes s'est bel et bien acquitté de ses responsabilités respectives. Le comité de vérification rencontre également les auditeurs du Bureau du vérificateur général de l'Ontario sans que la direction soit présente.

Les états financiers sont audités par le Bureau du vérificateur général de l'Ontario, qui a pour mission d'exprimer une opinion indiquant si les états financiers présentent une image fidèle selon les Normes internationales d'information financière. L'étendue de ses travaux ainsi que son opinion sont résumées dans le rapport de l'auditeur indépendant.

Au nom de la direction :

Le président-directeur général,

N. Robert Peter

Le vice-président principal, Finances et administration, et chef des Services financiers,

Rob Dutton

Le 25 juin 2015

Rapport de l'auditeur indépendant

À la Régie des alcools de l'Ontario et au ministre des Finances

J'ai effectué l'audit des états financiers ci-joints de la Régie des alcools de l'Ontario, qui comprennent l'état de la situation financière au 31 mars 2015, et l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global, l'état des variations des capitaux propres et l'état des flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, ainsi qu'un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION POUR LES ÉTATS FINANCIERS

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS), ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

RESPONSABILITÉ DE L'AUDITEUR

Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers, sur la base de mon audit. J'ai effectué mon audit selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada. Ces normes requièrent que je me conforme aux règles de déontologie et que je planifie et réalise l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, et notamment de son évaluation des risques que les états financiers comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, l'auditeur prend en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances, et non dans le but d'exprimer une opinion sur l'efficacité du contrôle interne de l'entité. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

J'estime que les éléments probants que j'ai obtenus sont suffisants et appropriés pour fonder mon opinion d'audit.

OPINION

À mon avis, les états financiers donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la Régie des alcools de l'Ontario au 31 mars 2015, ainsi que de sa performance financière et de ses flux de trésorerie pour l'exercice clos à cette date, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

La vérificatrice générale

Toronto (Ontario)
Le 25 juin 2015

Bonnie Lysyk, MBA, CPA, CA, ECA

État du résultat net et des autres éléments du résultat global

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices ayant pris fin le 31 mars	*Note*	2015	2014
Chiffre d'affaires	*17*	5 215 976	4 999 339
Coût des marchandises vendues	*6*	(2 590 418)	(2 491 511)
Marge bénéficiaire brute		2 625 558	2 507 828
Autres produits		31 430	55 701
Frais de vente et d'administration	*18*	(835 401)	(816 131)
Bénéfice d'exploitation		1 821 587	1 747 398
Produits financiers	*20*	1 709	1 993
Charges financières	*12, 20*	(4 881)	(4 708)
Bénéfice net		1 818 415	1 744 683
Autres éléments du résultat global			
(Pertes actuarielles) gains actuariels au titre des avantages sociaux autres que les retraites	*12*	(1 040)	911
Total des autres éléments du résultat global		(1 040)	911
Résultat global		1 817 375	1 745 594

Voir les notes afférentes aux états financiers.

État de la situation financière

(en milliers de dollars canadiens)

	Note	31 mars 2015	31 mars 2014
ACTIF			
Actif à court terme			
Trésorerie et équivalents	*4*	257 192	286 377
Clients et autres créances	*5*	44 863	42 831
Stocks	*6*	414 218	386 745
Charges payées d'avance		9 497	10 556
Biens détenus en vue de la vente	*7*	9 284	–
Total de l'actif à court terme		735 054	726 509
Immobilisations corporelles et incorporelles	*8*	378 195	364 435
Total de l'actif		1 113 249	1 090 944
PASSIF ET CAPITAUX PROPRES			
Passif à court terme			
Dettes d'exploitation	*9*	554 617	549 255
Provisions	*11*	18 738	19 037
Partie à court terme des avantages sociaux autres que les retraites	*12*	12 254	11 700
Total du passif à court terme		585 609	579 992
Avantages sociaux autres que les retraites	*12*	116 082	111 769
Total du passif		701 691	691 761
Capitaux propres			
Bénéfices non répartis		414 363	400 948
Cumul des autres éléments du résultat global		(2 805)	(1 765)
Total des capitaux propres		411 558	399 183
Total du passif et des capitaux propres		1 113 249	1 090 944

Voir les notes afférentes aux états financiers.

Approuvé par :

Président du conseil d'administration

Membre du conseil et présidente du Comité de vérification

État des variations des capitaux propres

(en milliers de dollars canadiens)

	Bénéfices non répartis	Cumul des autres éléments du résultat global	Total des capitaux propres
Solde au 1er avril 2014	400 948	(1 765)	399 183
Bénéfice net	1 818 415	–	1 818 415
Autres éléments du résultat global	–	(1 040)	(1 040)
Dividendes versés à la Province	(1 805 000)	–	(1 805 000)
Solde au 31 mars 2015	414 363	(2 805)	411 558
Solde au 1er avril 2013	396 265	(2 676)	393 589
Bénéfice net	1 744 683	–	1 744 683
Autres éléments du résultat global	–	911	911
Dividendes versés à la Province	(1 740 000)	–	(1 740 000)
Solde au 31 mars 2014	400 948	(1 765)	399 183

État des flux de trésorerie

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices ayant pris fin le 31 mars	2015	2014
Activités d'exploitation :		
Bénéfice net	1 818 415	1 744 683
Amortissements	61 664	54 897
Profit sur la vente d'immobilisations corporelles et incorporelles	(627)	(1 602)
Charges d'avantages sociaux autres que les retraites	16 366	19 724
Paiements d'avantages sociaux autres que les retraites	(12 539)	(13 168)
	64 864	59 851
Variation des soldes hors trésorerie liés à l'exploitation :		
Clients et autres créances	(2 032)	(1 310)
Stocks	(27 473)	(7 808)
Charges payées d'avance	1 059	2 513
Dettes d'exploitation	5 362	(11 864)
Provisions	(299)	409
	(23 383)	(18 060)
Flux de trésorerie nets provenant des activités d'exploitation	1 859 896	1 786 474
Activités d'investissement :		
Achats d'immobilisations corporelles et incorporelles	(85 970)	(79 242)
Produit de la vente d'immobilisations corporelles	1 889	1 722
Flux de trésorerie nets affectés aux activités d'investissement	(84 081)	(77 520)
Activités de financement :		
Dividende versé à la Province de l'Ontario	(1 805 000)	(1 740 000)
Flux de trésorerie nets affectés aux activités de financement	(1 805 000)	(1 740 000)
Augmentation (diminution) de la trésorerie	(29 185)	(31 046)
Trésorerie et équivalents au début de l'exercice	286 377	317 423
Trésorerie et équivalents à la fin de l'exercice	257 192	286 377

(en milliers de dollars canadiens)

Exercices ayant pris fin les 31 mars 2015 et 2014

1. PRÉSENTATION GÉNÉRALE

La Régie des alcools de l'Ontario (la « LCBO ») est constituée en société sans capital-actions en vertu de la *Loi sur les alcools* (L.R.O. 1990, chap. L.18). Elle est l'entreprise publique chargée de régir la production, l'importation, la distribution et la vente des boissons alcooliques sur le territoire de la Province de l'Ontario (la « Province »).

À titre de société de la Couronne de l'Ontario, la LCBO est exempte d'impôts sur les bénéfices. Elle verse la majeure partie de ses bénéfices en dividendes au Trésor de la Province.

La LCBO a son siège social au 55, boulevard Lake Shore Est, Toronto (Ontario) Canada M5E 1A4.

2. BASE D'ÉTABLISSEMENT DES ÉTATS FINANCIERS

a. Déclaration de conformité aux IFRS

Les présents états financiers ont été préparés selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles ont été publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

Ces états financiers sont présentés dans la monnaie de fonctionnement de la LCBO, c'est-à-dire en dollars canadiens (« $ CA »).

Le conseil d'administration a approuvé les états financiers audités et autorisé leur publication le 25 juin 2015.

b. Base de présentation

Les présents états financiers sont établis selon la comptabilité au coût historique, excepté pour les instruments financiers; ceux-ci sont évalués à la juste valeur par le biais du résultat net.

Recours à des estimations et à des jugements

La LCBO pose des jugements et établit des hypothèses concernant l'avenir qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et sur les montants indiqués. Le recours au jugement consiste principalement à déterminer si un solde ou une opération devrait être comptabilisé dans les états financiers. Quant aux estimations et aux hypothèses, elles interviennent principalement dans la mesure des opérations et l'évaluation des soldes qui sont comptabilisés. Les jugements et les estimations sont toutefois interreliés. Par définition, du fait qu'elles reposent sur l'expérience passée et sur des attentes quant à des événements futurs, les estimations comptables établies à l'aide de jugements et d'hypothèses correspondent rarement aux résultats réels une fois que ceux-ci sont connus.

Les jugements et les sources d'incertitude d'estimation qui ont un effet important sur les montants comptabilisés dans les états financiers sont présentés ci-après.

i. Avantages sociaux autres que les retraites

La valeur actuelle de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites dépend de plusieurs facteurs qui sont déterminés par des calculs actuariels faisant appel à des hypothèses. Les hypothèses employées pour déterminer la charge d'avantages sociaux autres que les retraites font intervenir un taux d'actualisation. Tout changement touchant ces hypothèses influe sur la valeur comptable de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites.

La LCBO détermine le taux d'actualisation approprié en date de clôture de chaque exercice selon les taux d'intérêt des obligations de société de qualité libellées en dollars canadiens, monnaie dans laquelle les prestations seront versées. Les autres hypothèses cruciales concernant les obligations au titre des avantages sociaux reposent en partie sur la situation actuelle des marchés. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 12.

(en milliers de dollars canadiens)

ii. Amortissements

La LCBO estime la durée d'utilité des immobilisations incorporelles et de chaque composant important des immobilisations corporelles et les amortit sur cette durée d'utilité estimative. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 8.

iii. Dépréciation des immobilisations corporelles et incorporelles

La LCBO considère chaque succursale de vente au détail comme une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») distincte. Elle effectue un test de dépréciation lorsque des indices de dépréciation sont présents.

Les immobilisations corporelles et incorporelles sont testées pour dépréciation lorsque les circonstances indiquent que leur valeur recouvrable peut être inférieure à leur valeur comptable. La valeur recouvrable des UGT est fondée sur les flux de trésorerie futurs attendus, dont le calcul repose sur l'utilisation de taux d'actualisation appropriés et fait appel à des hypothèses et à des estimations de la direction quant aux résultats futurs. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 8.

iv. Dépréciation des créances douteuses

La LCBO évalue la recouvrabilité de ses comptes clients et autres créances. Elle constate en conséquence dans un compte de correction de valeur une estimation des pertes pour non-paiement qu'elle établit en tenant compte de la solvabilité du débiteur, des tendances économiques actuelles et de l'expérience. Les écarts entre les sommes effectivement recouvrées et les estimations seront reflétés dans les résultats futurs. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 5.

v. Stocks

La LCBO fait une estimation des coûts de manutention directs nécessaires pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Ces coûts sont incorporés aux stocks par la LCBO et passés en charges au titre du coût des marchandises vendues de la période où la vente a lieu. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 6.

vi. Recours à des estimations et à des jugements – Contrats de location

Dans le cadre de ses activités, la LCBO loue un nombre important de locaux pour ses succursales de vente au détail, ainsi que d'autres biens. Afin de déterminer le classement d'un contrat de location soit comme location-financement, soit comme location simple, il est nécessaire de faire appel au jugement pour apprécier si la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété a été transférée. La LCBO analyse indépendamment chaque contrat de location sous divers aspects, notamment en cherchant à savoir si le contrat contient une option d'achat à prix avantageux et en comparant la durée de vie économique du bien à la durée du contrat et les paiements minimaux exigibles au titre de la location avec la juste valeur du bien loué.

Pour ce qui est des locations-financement, l'exercice du jugement est nécessaire pour déterminer le taux d'actualisation approprié qui est implicite au bail, afin d'actualiser les paiements minimaux exigibles en vertu du bail. Dans les cas où il n'est pas possible de déterminer le taux implicite, la LCBO procède à l'estimation du taux approprié en se fondant sur le taux des emprunts de la Province de l'Ontario.

(en milliers de dollars canadiens)

vii. Provisions

Des provisions sont constituées à l'égard de certains avantages sociaux, des retours sur ventes et des coûts de fermeture de succursales. Ces provisions sont des montants estimatifs, les coûts réels et l'échelonnement des flux de trésorerie futurs étant tributaires d'événements futurs. Les écarts entre les montants estimatifs et les montants réels sont constatés dans la période où ils sont déterminés. Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 11.

viii. Consigne non remboursée – Programme de consignation de l'Ontario

La LCBO juge que les consommateurs ne demanderont pas tous le remboursement de la consigne qu'ils versent pour les emballages consignés en vertu du Programme de consignation de l'Ontario (le « Programme »). Elle établit des estimations du taux de retour des emballages consignés en vertu du Programme en se fondant sur les taux du passé. Le montant estimatif de la consigne qui ne sera pas remboursée est comptabilisé dans le poste « Autres produits ». Des informations supplémentaires sont fournies dans la note 23.

ix. Cartes-cadeaux non honorées

La LCBO juge que les cartes-cadeaux vendues ne seront pas toutes honorées pour leur pleine valeur. Elle établit des estimations du taux d'utilisation des cartes-cadeaux en se fondant sur les taux du passé et sur les tendances du secteur d'activité. Ces estimations sont prises en compte dans le chiffre d'affaires.

c. Nouvelles normes et interprétations non encore adoptées

L'International Accounting Standards Board (IASB) et l'International Financial Reporting Interpretations Committee (IFRIC) ont publié les prises de position nouvelles et les modifications énumérées ci-dessous, qui n'ont pas été appliquées dans la préparation de nos états financiers du 31 mars 2015 du fait que leurs dates d'entrée en vigueur se situaient dans des périodes ultérieures à la période considérée.

Normes et interprétations proposées	**Description**	**Date d'entrée en vigueur pour la LCBO**	**Incidence estimée**
Modifications d'IAS 19 Avantages du personnel	La norme a été modifiée en novembre 2013 afin de préciser comment les cotisations de salariés ou de tiers à un régime à prestations définies réduisent le coût des prestations ou influent sur les réévaluations du passif (ou de l'actif) net au titre des prestations définies. La norme a été modifiée en septembre 2014 afin de préciser que les obligations de société de qualité auxquelles on se réfère pour déterminer le taux à appliquer pour actualiser les avantages postérieurs à l'emploi doivent être libellées dans la monnaie en laquelle ces avantages seront payés.	1er avril 2015 1er avril 2016	Aucune incidence prévue

(en millions de dollars canadiens)

c. Nouvelles normes et interprétations non encore adoptées *(suite)*

Normes et interprétations proposées	Description	Date d'entrée en vigueur pour la LCBO	Incidence estimée
IFRS 15 Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients	Normes antérieures : • IAS 11 Contrats de construction; • IAS 18 Produits des activités ordinaires; • IFRIC 13 Programmes de fidélisation de la clientèle; • IFRIC 15 Contrats de construction de biens immobiliers; • IFRIC 18 Transferts d'actifs provenant de clients; • SIC-31 Produits des activités ordinaires – Opérations de troc impliquant des services de publicité. IFRS 15 établit les dispositions en matière de comptabilisation des produits qui s'appliquent à tous les contrats conclus avec des clients (excepté les contrats qui entrent dans le champ d'application des normes sur les locations, les contrats d'assurance et les instruments financiers).	1er avril 2017	La LCBO est en train d'évaluer l'incidence potentielle
IFRS 9 Instruments financiers	Norme antérieure : • IAS 39 Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation La version finale, publiée en juillet 2014, qui inclut les phases portant sur le classement et l'évaluation, la dépréciation et la comptabilité de couverture, est destinée à remplacer l'IAS 39 Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation. Cette version introduit le nouveau modèle de dépréciation fondé sur les pertes attendues et comprend des modifications circonscrites apportées aux modalités de classement et d'évaluation des actifs financiers.	1er avril 2018	La LCBO est en train d'évaluer l'incidence potentielle

(en milliers de dollars canadiens)

3. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a. Trésorerie et équivalents

La trésorerie et les équivalents comprennent l'encaisse et les placements très liquides dont l'échéance initiale se situe dans les 90 jours qui suivent la date d'acquisition.

La politique de placement de la LCBO limite les placements à court terme aux instruments du marché monétaire de première qualité très liquides, tels que les bons du Trésor fédéral ou provincial, les acceptations bancaires et les dépôts à terme.

b. Clients et autres créances

La comptabilisation initiale des comptes clients et autres créances est faite à la juste valeur et leur évaluation ultérieure est au coût après amortissement, diminué de la dépréciation des créances douteuses.

La LCBO comptabilise une dépréciation des créances douteuses lorsqu'elle dispose d'une indication objective de l'impossibilité de recouvrer la totalité des sommes qui lui sont dues selon ce qui avait initialement été convenu. La perte est constatée dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 5.

c. Stocks

La LCBO évalue ses stocks au plus faible du coût et de la valeur nette de réalisation, le coût étant déterminé selon la méthode du coût moyen pondéré. Le coût est constitué du coût d'achat, déduction faite des rabais sur achats, et comprend les autres coûts directs tels que les coûts de transport et de manutention directs engagés pour amener les stocks à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Les coûts d'entreposage, les coûts indirects, les frais d'administration et certains frais de vente liés aux stocks sont passés en charges dans l'exercice où ils sont engagés. La LCBO estime la valeur nette de réalisation au prix attendu pour la vente des stocks, diminué du montant estimatif des coûts nécessaires pour réaliser la vente. Elle ramène les stocks à leur valeur nette de réalisation lorsqu'elle estime qu'il ne sera pas possible d'en recouvrer le coût. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 6.

d. Biens détenus en vue de la vente

Les immobilisations sont classées comme détenues en vue de la vente lorsqu'il est prévu que leur valeur comptable sera principalement recouvrée par l'intermédiaire d'une transaction de vente plutôt que de leur utilisation continue. Cette condition n'est considérée comme remplie que lorsque la vente est hautement probable et que le bien est disponible en vue de la vente immédiate dans son état actuel. La direction doit avoir pour objectif de vendre le bien, et on doit pouvoir s'attendre à ce que la vente soit réalisée de manière à répondre aux critères de comptabilisation dans l'année qui suit la date du classement. Les biens classés comme détenus en vue de la vente sont évalués au plus faible de la valeur comptable et de la juste valeur diminuée des coûts de la vente, et ils ne sont plus amortis. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 7.

e. Immobilisations corporelles

Les immobilisations majeures dont la durée d'utilité excède l'exercice sont évaluées au coût, diminué du cumul des amortissements et des pertes de valeur. Le coût comprend les dépenses directement rattachées à l'acquisition, à la construction ou au développement de l'immobilisation.

Les amortissements comptabilisés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global sont calculés selon la méthode linéaire, sur la durée d'utilité de chaque composant important des immobilisations corporelles. Les durées d'utilité et la méthode d'amortissement sont revues à la fin de chaque période de présentation de l'information financière et l'effet de toute modification d'estimation est pris en compte de manière prospective.

(en milliers de dollars canadiens)

Les durées d'utilité estimatives des immobilisations corporelles sont les suivantes :

Bâtiments	De 5 à 40 ans
Améliorations locatives	De 5 à 20 ans
Mobilier et matériel	De 5 à 20 ans
Matériel informatique	4 ans

Les terrains sont comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur cumulées, et ils ne sont pas amortis.

Les immobilisations corporelles en cours qui ne peuvent pas encore être utilisées sont comptabilisées au coût, diminué des pertes de valeur cumulées. Une fois que la construction est achevée et que les biens sont prêts à être utilisés aux fins prévues, ils sont classés dans la catégorie d'immobilisations corporelles appropriée. La [illegible] commence alors à les amortir de la même façon que les autres immobilisations.

Le coût du remplacement ultérieur d'un composant d'une immobilisation corporelle est incorporé à la valeur comptable de cette immobilisation s'il est probable que la [illegible] en tire des avantages économiques futurs et si ce coût peut être évalué de manière fiable. Les coûts d'entretien courant des immobilisations corporelles sont constatés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global à mesure qu'ils sont engagés.

Les informations correspondantes sont fournies dans la note [illegible].

[illegible] Immobilisations incorporelles

i. Immobilisations incorporelles acquises

L'évaluation initiale des immobilisations incorporelles acquises, telles que les logiciels, se fait au coût. Ces immobilisations sont amorties selon la méthode linéaire, sur leur durée d'utilité estimative.

Les durées d'utilité estimatives des immobilisations incorporelles sont les suivantes :

Logiciels	De 3 à 5 ans

Les informations correspondantes sont fournies dans la note [illegible].

ii. Immobilisations incorporelles produites en interne : frais de recherche et de développement

Les frais de recherche sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Les frais de développement sont inscrits à l'actif uniquement si tous les critères suivants sont respectés :

- il y a création d'un élément d'actif identifiable (tel qu'un logiciel ou un nouveau procédé);
- il est probable que l'élément d'actif créé générera des avantages économiques futurs;
- le coût de développement de l'élément d'actif peut être évalué de manière fiable.

Les logiciels en développement qui ne peuvent pas encore être utilisés sont comptabilisés au coût, diminué des pertes de valeur cumulées. Une fois que le développement est achevé et que ces éléments d'actif sont prêts à être utilisés aux fins prévues, la [illegible] commence à les amortir de la même façon que les autres immobilisations incorporelles acquises. Les informations correspondantes sont fournies dans la note [illegible].

[illegible]

g. [illegible]

[illegible]

h. [illegible]

[illegible]

i. [illegible]

[illegible]

j. [illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

1 [illegible]

(en milliers de dollars canadiens)

Le classement des instruments financiers évalués à la juste valeur doit se faire suivant une hiérarchie à trois niveaux, en fonction du type de données utilisées aux fins de leur évaluation. Cette hiérarchie se présente comme suit :

Niveau 1 : cours (non ajustés) de marchés actifs pour des éléments d'actif ou de passif identiques.

Niveau 2 : données d'entrée concernant l'élément d'actif ou de passif, autres que les cours du marché constituant des données d'entrée de niveau 1, qui sont observables directement (c'est-à-dire des prix) ou indirectement (c'est-à-dire des données fondées sur des prix).

Niveau 3 : données d'entrée concernant l'élément d'actif ou de passif qui ne sont pas fondées sur des données provenant de marchés observables (données d'entrée non observables).

À chaque date de clôture, la LCBO détermine pour tous ses actifs financiers, sauf ceux qui sont comptabilisés à la juste valeur par le biais du résultat net, s'il existe un quelconque indice que l'un d'eux a pu se déprécier. Un actif financier ou un groupe d'actifs financiers s'est déprécié s'il y a indication objective d'une dépréciation. En cas de dépréciation, la LCBO comptabilise à titre de perte de valeur la différence entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs estimatifs.

De manière générale, le classement et l'évaluation ultérieure des actifs financiers et des passifs financiers de la LCBO se font comme suit :

i. Actifs financiers

Les actifs financiers sont répartis entre les classes prescrites suivantes : actifs financiers « à la juste valeur par le biais du résultat net », actifs financiers « disponibles à la vente », « prêts et créances ». Le classement dépend de la nature et de l'objet de l'actif financier et est établi lors de la comptabilisation initiale.

Actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net

Cette classe comprend les actifs financiers détenus dans le but d'être négociés et ceux désignés lors de leur comptabilisation initiale comme faisant partie de la classe. Un actif financier est considéré comme détenu dans le but d'être négocié s'il a été acquis principalement en vue d'une revente prochaine ou s'il fait partie d'un portefeuille déterminé d'instruments financiers gérés ensemble, qui présente un profil récent de prise de profits à court terme. Les dérivés sont aussi considérés comme étant détenus dans le but d'être négociés.

Les actifs financiers à la juste valeur par le biais du résultat net sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global de la période où elles se produisent.

Actifs financiers disponibles à la vente

Les instruments financiers de cette classe sont évalués à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global jusqu'à cession ou dépréciation.

Prêts et créances

Cette classe comprend les actifs financiers non dérivés à paiements déterminés ou déterminables qui ne sont pas cotés sur un marché actif. Les prêts et créances sont évalués au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de toute dépréciation.

ii. Passifs financiers

Les passifs financiers sont classés à titre d'« autres passifs financiers ». Leur évaluation ultérieure se fait au coût après amortissement selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

(en millions de dollars canadiens)

iii. Dérivés autonomes

Un instrument financier dérivé est un engagement d'acheter ou de vendre un instrument financier à une date future pour un prix convenu. Les instruments financiers dérivés sont classés comme étant à la juste valeur par le biais du résultat net. Leur comptabilisation initiale se fait à la juste valeur, à la date où le contrat est conclu. Leur évaluation ultérieure se fait à la juste valeur et les variations de celle-ci sont comptabilisées dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 15.

iv. Dérivés incorporés

Un dérivé incorporé est une disposition contractuelle qui a, sur les flux de trésorerie qui s'y rattachent, un effet analogue à celui d'un dérivé autonome. La LCBO conclut des contrats d'achat de marchandises dans des monnaies autres que le dollar canadien ou que la monnaie locale du fournisseur, et ces contrats peuvent comporter des dérivés incorporés.

Les dérivés incorporés mentionnés ci-dessus sont comptabilisés comme des instruments distincts, indépendamment du contrat hôte, et sont évalués à la juste valeur à la date de clôture à l'aide des cours de change à terme. Les dérivés incorporés sont inclus dans les dettes d'exploitation à l'état de la situation financière. Les variations de leur juste valeur sont comptabilisées dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 15.

k. Comptabilisation du chiffre d'affaires

Le chiffre d'affaires correspond à la juste valeur de la contrepartie reçue (ou à recevoir) pour la vente de marchandises dans le cours normal des activités de la LCBO, compte non tenu des taxes de vente. Les taxes sur la vente de biens sont inscrites au passif dans la période où elles sont réputées être dues et elles sont exclues du chiffre d'affaires. La comptabilisation du chiffre d'affaires a lieu lorsque les risques et avantages importants qui sont inhérents à la propriété de la marchandise sont passés à l'acheteur et que le montant peut en être évalué de manière fiable. Le chiffre d'affaires est comptabilisé dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global, déduction faite des retours, des escomptes, des taxes applicables et de la consigne sur les emballages.

Le chiffre d'affaires généré par l'entremise de cartes-cadeaux est comptabilisé lorsque ces cartes sont honorées. La LCBO comptabilise par ailleurs dans le chiffre d'affaires la valeur des cartes-cadeaux non honorées lorsque la probabilité que le consommateur demande d'honorer la carte est considérée comme faible.

l. AIR MILES(md)[1]

Les produits du programme AIR MILES(md) sont constatés dans la période où ils sont gagnés selon les conditions du contrat. Le programme se divise en deux composantes distinctes : 1) le programme de base; 2) les offres de primes. Dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global, les coûts associés au programme de base sont portés en déduction du chiffre d'affaires et les produits associés aux offres de primes, nets des coûts correspondants, sont portés en déduction du coût des marchandises vendues.

1 *AIR MILES(md) est une marque de commerce d'AIR MILES International Trading B.V., employée en vertu d'une licence par LoyaltyOne, Inc.*

(en milliers de dollars canadiens)

l. Autres produits

i. Prestations de services

Les produits des prestations de services sont constatés lorsque les services sont rendus et que ces produits peuvent être évalués de manière fiable. Il s'agit principalement de droits à l'importation et des droits de délivrance des permis de circonstance que sont tenus d'obtenir les particuliers ou les organisations qui ont l'intention de servir de l'alcool à l'occasion d'un événement se tenant ailleurs que dans un lieu privé.

ii. Consignes non remboursées – Programme de consignation de l'Ontario

Comme les clients ne demandent pas tous le remboursement de la consigne sur les emballages qu'ils ont dû verser dans le cadre du Programme, la LCBO constate à titre de produits une estimation des consignes qui ne seront pas remboursées. Elle établit cette estimation en utilisant un taux de retour fondé sur des données historiques. Les produits correspondants sont constatés sur la base des profils de remboursement historiques à compter de la perception de la consigne. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 23.

m. Remises de fournisseurs

La LCBO obtient des remises de certains fournisseurs dont elle revend les produits. Ces remises se rattachent à des activités promotionnelles telles que la promotion au point de vente de produits du fournisseur, la publicité pour le lancement d'un nouveau produit, ainsi que l'étiquetage et l'affectation d'espace de rayonnage aux fins des offres à durée limitée. La LCBO comptabilise les sommes reçues des fournisseurs en déduction du prix d'achat des marchandises, de sorte qu'elles se trouvent en diminution du coût des marchandises vendues dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Le traitement diffère toutefois lorsque la somme reçue constitue le remboursement direct de coûts différentiels spécifiques et déterminables assumés par la LCBO à l'égard de biens ou de services reçus par le fournisseur ou encore le remboursement de frais de vente assumés pour faire la promotion du produit du fournisseur. La somme reçue est alors traitée en déduction des frais de vente et d'administration.

n. Avantages sociaux

i. Avantages à court terme

Le coût des avantages à court terme est passé en charges lorsque les services correspondants sont fournis. La LCBO comptabilise un élément de passif et une charge pour les avantages sociaux à court terme (tels que la rémunération au rendement, les droits à congés annuels accumulés et divers autres) lorsqu'elle a une obligation actuelle (juridique ou implicite) d'en verser le paiement du fait de services passés rendus par le salarié et que le montant de l'obligation peut faire l'objet d'une estimation raisonnable. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 19.

ii. Coûts des prestations de retraite

La LCBO assure des prestations de retraite (selon un régime à prestations définies) à tous ses employés permanents (et à ses employés non permanents qui choisissent de cotiser) par sa participation à la Caisse de retraite des fonctionnaires et au Régime de retraite du Syndicat des employés de la fonction publique de l'Ontario (Régime de retraite du SEFPO). C'est la Province qui, à titre de seul promoteur de la Caisse de retraite des fonctionnaires et de promoteur conjoint du Régime de retraite du SEFPO, fixe la cotisation annuelle de la LCBO à ces régimes. Comme c'est aux promoteurs qu'il incombe de veiller à la viabilité financière des régimes de retraite, les excédents ou les déficits déterminés par les évaluations actuarielles exigées par la loi ne sont pas des éléments d'actif ni des obligations de la LCBO.

(en milliers de dollars canadiens)

Les cotisations de la LCBO à ces deux régimes sont traitées à la manière d'un régime à cotisations définies : elles sont passées en charges dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global dans la période où elles deviennent exigibles. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 12.

iii. Avantages sociaux autres que les retraites

Les avantages sociaux autres que ceux offerts par la Province comprennent les indemnités contractuelles de fin d'emploi (« ICFE »), les banques d'heures supplémentaires de la direction (« BHSD »), les engagements d'indemnité d'accident du travail (« IAT ») non capitalisés et les prestations de protection du revenu à long terme (« PRLT »). Il s'agit d'avantages dont bénéficient les salariés lorsqu'ils ne sont plus actifs. Les obligations de la LCBO au titre des avantages sociaux autres que les retraites comprennent également les congés de maladie cumulatifs sans droits acquis (« CMCSDA ») et les récompenses pour états de service. La LCBO constate le coût de ces avantages sur les exercices au cours desquels ils sont gagnés par les salariés ou au moment des absences. Le coût des autres avantages postérieurs au départ à la retraite et non liés aux régimes de retraite est pris en charge par la Province et ne figure pas dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

Le coût des ICFE, des BHSD, des prestations de PRLT, des CMCSDA et des récompenses pour états de service est déterminé par un calcul actuariel, suivant la méthode de répartition des prestations au prorata des services, et est fondé sur la meilleure estimation de la direction. Les engagements d'IAT non capitalisés sont évalués selon la méthode des coûts moyens, en accord avec la Commission de la sécurité professionnelle et de l'assurance contre les accidents du travail. Le coût annuel des avantages correspond à la somme du coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice, des intérêts nets et des réévaluations du passif net au titre des prestations définies.

Les gains et pertes actuariels résultant des réévaluations du passif net au titre des prestations définies qui se rattache aux ICFE et aux BHSD sont comptabilisés directement dans les autres éléments du résultat global et présentés dans le cumul des autres éléments du résultat global à l'état de la situation financière, car le coût des avantages en question est réparti sur les années de service du salarié. Les gains et pertes actuariels résultant des réévaluations du passif net au titre des prestations définies qui se rattache aux prestations de PRLT, aux IAT, aux CMCSDA et aux récompenses pour états de service sont constatés à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global dans la période où ils se produisent, car les avantages en question sont qualifiés d'« autres avantages à long terme ». Selon la méthode simplifiée employée pour la comptabilisation des autres avantages à long terme, les réévaluations ne sont pas comptabilisées dans les autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 12.

o. Produits financiers

Les produits financiers consistent en intérêts gagnés sur des sommes placées. Ils sont comptabilisés par régularisation selon la méthode du taux effectif dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 20.

p. Charges financières

Les charges financières comprennent la charge d'intérêts qui se rattache à l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites et les coûts de financement qui se rattachent à des contrats de crédit-bail. Les informations correspondantes sont fournies dans les notes 12 et 20.

(en milliers de dollars canadiens)

q. Principales conventions comptables – Location

Les contrats de location dont les conditions ont pour effet de transférer au preneur la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété sont classés parmi les locations-financement. La LCBO a très peu de locations-financement et elles sont non significatives. Tous ses autres contrats de location sont classés comme des locations simples.

Les loyers versés en vertu de contrats de location simple, y compris les augmentations prévues, sont passés en charges selon la méthode linéaire sur la durée du contrat de location. Lorsque des incitatifs à la location sont offerts à la LCBO, ceux-ci sont comptabilisés au passif et amortis sur la durée du contrat de location. L'avantage que représentent ces incitatifs est porté en déduction des frais de vente et d'administration suivant la méthode linéaire. Les informations correspondantes sont fournies dans la note 10.

r. Monnaies étrangères

Les opérations conclues en monnaie autre que la monnaie de fonctionnement de la LCBO sont constatées au taux de change en vigueur à la date où elles sont réalisées. Les éléments libellés en monnaie étrangère, constitués de comptes bancaires et de dettes en dollars des États-Unis, sont convertis à chaque date de clôture au taux de change en vigueur à cette date. Les profits ou pertes de change sont comptabilisés immédiatement dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

4. TRÉSORERIE ET ÉQUIVALENTS

La trésorerie et les équivalents de trésorerie se composent des fonds en caisse et en banque ainsi que des placements à court terme (dépôts à terme et acceptations bancaires). Les soldes se ventilent comme suit :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Fonds en caisse et en banque	63 305	74 362
Dépôts à terme	–	60 000
Acceptations bancaires	193 887	152 015
	257 192	286 377

5. CLIENTS ET AUTRES CRÉANCES

	31 mars 2015	31 mars 2014
Clients et autres créances	45 172	43 120
Dépréciation des créances douteuses	(309)	(289)
	44 863	42 831

(en milliers de dollars canadiens)

Les créances clients et autres créances résultent principalement de ventes à crédit à des entreprises indépendantes, aux agences et à d'autres débiteurs. Environ 66 pour 100 des créances clients de la LCBO au 31 mars 2015 (2014 : 62 pour 100) sont sur un même client. Presque toutes les créances de la LCBO ont leur échéance à 30 jours.

La valeur comptable des créances clients et autres créances est dépréciée d'un montant que la LCBO juge adéquat pour absorber les pertes sur créances. Le recouvrement de créances antérieurement dépréciées est crédité à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

6. STOCKS

Le coût des stocks vendus au cours de l'exercice qui a été passé en charges à titre de coût des marchandises vendues totalise 2 590 millions de dollars pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 (2014 : 2 492 millions de dollars). Il n'y a eu aucune réduction de valeur importante ni reprise de réduction de valeur importante au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 (2014 : aucune).

7. BIENS DÉTENUS EN VUE DE LA VENTE

Selon sa convention comptable, la LCBO sort les terrains et les bâtiments des immobilisations corporelles pour les classer dans les biens détenus en vue de la vente lorsqu'ils remplissent les critères à cet effet.

En février 2012, le ministre des Finances a annoncé que la Province avait l'intention de vendre le complexe de la LCBO situé au centre-ville de Toronto et constitué du siège social, d'un entrepôt, d'une succursale de vente au détail et des terrains adjacents.

Infrastructure Ontario a publié pour le compte de la LCBO un appel d'offres concernant la cession du complexe du siège social et la mise à disposition de nouveaux locaux pour le siège social et la succursale de vente au détail. La vente du complexe devrait être conclue dans l'exercice 2015-2016.

Au 31 mars 2015, la LCBO avait reclassé des immobilisations corporelles d'une valeur comptable de 9,3 millions de dollars (2014 : néant) dans les biens détenus en vue de la vente dans son état de la situation financière.

8. IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES

Valeur comptable nette des immobilisations corporelles et incorporelles	31 mars 2015	31 mars 2014
Terrains	10 437	12 596
Bâtiments	95 081	104 698
Mobilier et matériel	41 416	31 911
Améliorations locatives	162 931	156 296
Matériel informatique	21 916	23 129
Logiciels	19 115	19 543
Logiciels en développement et immobilisations corporelles en cours	27 299	16 262
	378 195	364 435

(en milliers de dollars canadiens)

Le tableau suivant présente les variations du coût et du cumul des amortissements et des pertes de valeur des immobilisations corporelles et incorporelles de la LCBO.

Historique des immobilisations corporelles et incorporelles : exercice ayant pris fin le 31 mars 2015

	Terrains	Bâtiments
Coût		
Solde au 1er avril 2014	12 596	393 283
Acquisitions	–	8 466
Virement aux biens détenus en vue de la vente	(1 991)	(46 890)
Acquisitions nettes	(1 991)	(38 424)
Cessions et désaffectations	(168)	(3 257)
Solde au 31 mars 2015	10 437	351 602
Cumul des amortissements et des pertes de valeur		
Solde au 1er avril 2014	–	288 585
Dotation aux amortissements	–	9 889
Pertes de valeur	–	–
Virement aux biens détenus en vue de la vente		
Cessions et désaffectations	–	(39 597)
	–	(2 356)
Solde au 31 mars 2015	–	256 521
Valeur comptable nette au 31 mars 2015	10 437	95 081

(en milliers de dollars canadiens)

	Mobilier et matériel	Améliorations locatives	Matériel informatique	Logiciels	Immobilisations en cours et logiciels en développement	Total
	125 560	427 993	52 101	75 495	16 262	1 103 290
	17 127	32 728	7 552	9 060	11 037	85 970
	–	–	–	–	–	(48 881)
	17 127	32 728	7 552	9 060	11 037	37 089
	(1 163)	–	(5 320)	(102)	–	(10 010)
	141 524	460 721	54 333	84 453	27 299	1 130 369
	93 649	271 697	28 972	55 952	–	738 855
	7 527	26 093	8 732	9 423	–	61 664
	–	–	–	–	–	–
	–	–	–	–	–	(39 597)
	(1 068)	–	(5 287)	(37)	–	(8 748)
	100 108	297 790	32 417	65 338	–	752 174
	41 416	162 931	21 916	19 115	27 299	378 195

(en milliers de dollars canadiens)

Historique des immobilisations corporelles et incorporelles : exercice ayant pris fin le 31 mars 2014

	Terrains	Bâtiments
Coût		
Solde au 1er avril 2013	12 647	384 716
Acquisitions	–	9 650
Changements de catégorie	–	–
Acquisitions nettes	–	9 650
Cessions et désaffectations	(51)	(1 083)
Solde au 31 mars 2014	12 596	393 283
Cumul des amortissements et des pertes de valeur		
Solde au 1er avril 2013	–	279 700
Dotation aux amortissements	–	9 630
Pertes de valeur	–	–
Changements de catégorie	–	–
Cessions et désaffectations	–	(745)
Solde au 31 mars 2014	–	288 585
Valeur comptable nette au 31 mars 2014	12 596	104 698

(en milliers de dollars canadiens)

Mobilier et matériel	Améliorations locatives	Matériel informatique	Logiciels	Immobilisations en cours et logiciels en développement	Total
115 294	381 009	41 295	65 462	29 303	1 029 726
11 753	46 984	13 698	10 198	76 861	169 144
–	–	–	–	(89 902)	(89 902)
11 753	46 984	13 698	10 198	(13 041)	79 242
(1 487)	–	(2 892)	(165)	–	(5 678)
125 560	427 993	52 101	75 495	16 262	1 103 290
87 633	248 635	25 762	47 786	–	689 516
7 407	23 062	6 467	8 331	–	54 897
–	–	–	–	–	–
–	–	–	–	–	–
(1 391)	–	(3 257)	(165)	–	(5 558)
93 649	271 697	28 972	55 952	–	738 855
31 911	156 296	23 129	19 543	16 262	364 435

(en milliers de dollars canadiens)

9. DETTES D'EXPLOITATION

	31 mars 2015	31 mars 2014
Comptes fournisseurs	272 514	256 618
Charges à payer et autres dettes d'exploitation	281 103	282 637
	554 617	540 255

10. CONTRATS DE LOCATION SIMPLE

Dans le cours normal de ses activités, la LCBO est partie à des contrats de location simple, principalement pour ses succursales de vente au détail. Ces contrats comportent des conditions, des clauses de variation de prix et des droits de renouvellement variés.

Les paiements effectués au titre des contrats de location simple pour l'exercice 2015 sont de 77,3 millions de dollars (2014 : 71,8 millions de dollars). Le total des paiements minimums qu'il reste à faire en vertu de contrats de location simple non résiliables se ventile comme suit :

	31 mars 2015
Moins d'un an	83 228
Entre un et cinq ans	308 069
Plus de cinq ans	513 266
	904 563

11. PROVISIONS

Le tableau qui suit montre les variations des provisions de la LCBO.

Historique des provisions pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015

	Avantages sociaux à court terme	Divers	Total
Solde au 1er avril 2014	18 370	667	19 037
Dotation de l'exercice	17 927	811	18 738
Utilisation de la provision	(18 370)	(667)	(19 037)
Solde au 31 mars 2015	17 927	811	18 738

(en milliers de dollars canadiens)

Historique des provisions pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2014

	Avantages sociaux à court terme	Divers	Total
Solde au 1er avril 2013	17 610	718	18 328
Dotation de l'exercice	18 270	667	18 937
Utilisation de la provision	(17 610)	(718)	(18 328)
Solde au 31 mars 2014	18 270	667	18 937

Présentées :	31 mars 2015	31 mars 2014
À court terme	18 708	18 937
À long terme	–	–
	18 708	18 937

La provision pour avantages sociaux à court terme comprend les droits à congés annuels payés acquis par le personnel et les primes de rendement que la LCBO s'attend de verser après la clôture de l'exercice.

Les autres provisions comprennent les provisions pour fermeture de succursales, qui sont créées lorsque la LCBO convient de remettre des locaux loués dans un état spécifié une fois la location terminée. Elles ont principalement trait à des baux qui expirent au cours du prochain exercice. On compte également parmi les autres provisions une provision pour retours de marchandises, laquelle correspond à une estimation des retours futurs de marchandises vendues au cours de la période. Cette estimation est fondée sur des tendances historiques.

12. AVANTAGES SOCIAUX

a. Retraites

La charge pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 est de 27,5 millions de dollars (2014 : 27,1 millions de dollars). Elle est incluse dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

b. Avantages sociaux autres que les retraites

L'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites (l'« obligation au titre des avantages sociaux ») comprend les charges à payer pour les indemnités contractuelles de fin d'emploi (« ICFE »), les banques d'heures supplémentaires de la direction (« BHSD »), les prestations accordées au personnel bénéficiant de la protection du revenu à long terme (« PRLT »), les engagements d'indemnité d'accident du travail (« IAT ») non capitalisés, les congés de maladie cumulatifs sans droits acquis (« CMCSDA ») et les récompenses pour états de service.

La LCBO procède en date du 31 mars chaque année à une évaluation comptable de l'obligation au titre des avantages sociaux.

Au 31 mars 2015, la durée moyenne pondérée des obligations au titre des différents régimes était de 7,4 ans (2014 : 7,3 ans).

(en milliers de dollars canadiens)

i. État de la situation financière

Les avantages sociaux autres que les retraites comptabilisés dans l'état de la situation financière se présentent de la manière suivante :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Court terme	[illegible]	[illegible]
Long terme	[illegible]	[illegible]
Obligation totale au titre des avantages sociaux autres que les retraites	[illegible]	[illegible]

ii. État du résultat net et des autres éléments du résultat global

Les coûts d'avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global sont les suivants :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	[illegible]	[illegible]
Coût des prestations au titre des services passés : [illegible] pour états de service	–	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des coûts inclus dans les frais	[illegible]	[illegible]
Intérêts	[illegible]	[illegible]
Total des coûts inclus dans les charges financières	[illegible]	[illegible]
Total des charges au titre des avantages sociaux autres que les retraites	[illegible]	[illegible]

iii. Autres éléments du résultat global

Les avantages sociaux autres que les retraites qui sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global se présentent comme suit :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Cumul des gains (pertes) actuariels comptabilisés – solde d'ouverture	[illegible]	[illegible]
Gains (pertes) actuariels nets comptabilisés	[illegible]	[illegible]
Cumul des gains (pertes) actuariels comptabilisés – solde de clôture	[illegible]	[illegible]

[illegible]

b. [illegible]

[illegible]

	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]

c. [illegible]

[illegible]

	[illegible]		[illegible]		[illegible]	
	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

(en milliers de dollars canadiens)

vii. Analyse de sensibilité

La sensibilité de l'obligation au titre des avantages sociaux autres que les retraites à des changements touchant les hypothèses est présentée ci-dessous.

	Incidence sur l'obligation totale au titre des avantages sociaux autres que les retraites	
Hypothèse	Hausse de 0,5 % de l'hypothèse	Baisse de 0,5 % de l'hypothèse
Taux d'actualisation	(4 511)	4 993
Taux tendanciel – soins de santé	905	(880)
Échelle salariale	3 042	(2 880)
Indexation des prestations	135	(125)

13. DETTES ÉVENTUELLES

La LCBO est partie à diverses actions en justice rattachées à l'exercice normal des activités d'une entreprise. Vu la difficulté que cela comporte, la LCBO n'est pas en mesure de prédire quelle sera l'issue de ces actions. Elle estime cependant, en s'appuyant sur une appréciation juridique et sur les informations dont elle dispose, que les dettes qui pourraient résulter des affaires en cours n'auront aucun effet significatif sur les états financiers, exception faite de ce qui est décrit ci-après.

La LCBO a appris en janvier 2015 qu'une action collective de 1,4 milliard de dollars était envisagée à son endroit et à celui de Brewers Retail Inc. (« BRI ») et des trois sociétés qui en sont propriétaires. L'action est intentée par un particulier et une société qui entendent représenter un groupe constitué des particuliers et des entreprises qui ont acheté de la bière en Ontario depuis le 1er juin 2000, dans d'un accord intitulé *Framework for Improved Cooperation & Planning between Brewers Retail Inc. and the Government of Ontario through the LCBO*. L'avis de poursuite fait état d'allégations de complot concernant le partage du marché de la bière, l'établissement des prix et les droits exigés des titulaires de permis. Bien que la LCBO oppose une défense vigoureuse à ces allégations, il n'est pas possible pour le moment de déterminer si elle aura une quelconque somme à débourser relativement à cette affaire.

En mai 2015, au cours de négociations collectives, le SEFPO a introduit auprès du Tribunal des droits de la personne une requête contre la LCBO et le ministère des Finances pour discrimination systémique entre les sexes. En substance, il est allégué qu'en n'accordant pas la même rémunération à ses représentants du service à la clientèle (« RSC ») occasionnels qu'à ses RSC permanents à temps plein, la LCBO exerce une discrimination fondée sur le sexe, qui désavantage sensiblement les travailleurs d'une classe d'emplois à prédominance féminine. Or, la classe d'emplois constituée des RSC permanents à temps plein de la LCBO est elle aussi à prédominance féminine. De plus, la requête introduite auprès du Tribunal des droits de la personne porte sur des questions liées au plan d'équité salariale révisé à l'intention des syndiqués du SEFPO, que la LCBO est en train d'élaborer avec ce dernier et auquel un passif financier peut se rattacher. La LCBO oppose une défense vigoureuse à la requête introduite auprès du Tribunal des droits de la personne. L'instance doit débuter en juillet 2015. Il n'est pas possible pour le moment de procéder à une estimation raisonnable des sommes que la LCBO pourrait avoir à débourser concernant la plainte relative aux droits de la personne, ni de la valeur du passif pouvant résulter du plan d'équité salariale révisé.

(en millions de dollars canadiens)

14. GESTION DES RISQUES FINANCIERS

La nature des activités de la LCBO fait qu'elle est exposée à divers risques financiers, dont les risques de prix (principalement le risque de change), le risque de crédit et le risque de liquidité. La LCBO gère les risques financiers dans l'optique de réduire le plus possible l'incidence négative qu'ils pourraient avoir sur les résultats financiers. Cette gestion des risques s'appuie sur les politiques de la LCBO en matière de placement et de gestion du risque de change, et elle consiste à détecter, à évaluer et à atténuer les risques financiers.

a. Risque de crédit

Le risque de crédit se rattache à la trésorerie et aux équivalents de trésorerie, aux instruments financiers dérivés et aux créances restant dues. La LCBO prend les mesures indiquées ci-après pour limiter le risque de crédit associé à ces divers instruments.

- Pour ce qui est des instruments financiers dérivés ainsi que de la trésorerie et de ses équivalents, la LCBO ne traite qu'avec les grandes banques à charte canadiennes et les filiales canadiennes de grandes banques étrangères. La totalité des instruments dérivés, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie détenus au 31 mars 2015 le sont auprès de grandes banques à charte canadiennes et de filiales canadiennes de grandes banques étrangères.
- Les comptes clients et autres créances résultent principalement de ventes à crédit à des entreprises indépendantes, aux agences et à d'autres débiteurs. La LCBO estime que son exposition au risque de crédit se rattachant aux comptes clients et autres créances est non significative. Environ 66 pour 100 des créances de la LCBO au 31 mars 2015 (2014 : 62 pour 100) sont sur un même client, dont le compte est en situation régulière.
- Lorsqu'il existe une indication objective selon laquelle la LCBO pourrait ne pas recouvrer la totalité du solde d'une créance, une dépréciation est comptabilisée afin de ramener la valeur comptable des créances à leur valeur recouvrable. Voir la note 5 pour d'autres informations.

b. Risque de liquidité

Le risque de liquidité est le risque que la LCBO n'ait pas la trésorerie nécessaire pour régler ses passifs financiers lorsqu'ils arrivent à échéance. La LCBO cherche à limiter ce risque en surveillant et en gérant activement ses soldes de trésorerie afin qu'ils soient suffisants pour assurer le règlement des passifs financiers à l'échéance. Elle place la trésorerie excédentaire dans des bons du Trésor fédéral ou provincial, des acceptations bancaires et des dépôts bancaires à terme dont les échéances correspondent à ses besoins en trésorerie prévus.

c. Risque de prix

Le risque de prix est le risque que la juste valeur ou les flux de trésorerie futurs d'un instrument financier fluctuent en raison des variations de cours. Le risque de prix se décompose en trois types de risque : risque de change, risque de taux d'intérêt et autre risque de prix. La LCBO n'est actuellement exposée qu'au risque de change.

(en milliers de dollars canadiens)

d. Risque de change

La LCBO est exposée au risque de change relativement au coût de ses achats de marchandises qui seront conclus dans une autre monnaie que le dollar canadien, à savoir, principalement, le dollar américain et l'euro. La LCBO cherche à limiter son exposition à ce risque en concluant en dollars canadiens la majorité de ses contrats d'achat de marchandises. Elle limite aussi son exposition aux fluctuations des cours du change en prenant des contrats de change, lesquels sont des engagements d'achat de devises à une date ultérieure prédéterminée et à un taux stipulé d'avance.

- La LCBO estime qu'un renforcement ou un affaiblissement important du dollar canadien par rapport au dollar américain ou à l'euro n'aurait, tous les autres facteurs demeurant constants, aucune incidence importante sur ses résultats.
- L'effet total des variations des cours du change pour l'exercice 2015 correspond à un profit de change de 3,6 millions de dollars (2014 : perte de 0,6 million de dollars).

15. INSTRUMENTS FINANCIERS

a. Contrats de change

La LCBO se sert de contrats de change pour gérer le risque de change rattaché aux achats de marchandises qu'elle conclut dans une autre monnaie que le dollar canadien. Ces instruments financiers dérivés sont évalués à la juste valeur. La LCBO a, au 31 mars 2015, vingt-cinq contrats de change, totalisant 6,2 millions de dollars (2014 : néant), dont la juste valeur est déterminée au moyen du taux de change au comptant à la date de clôture.

b. Dérivés incorporés

Les contrats d'achat de marchandises conclus dans une autre monnaie que le dollar canadien ou la monnaie locale du fournisseur peuvent comporter des dérivés incorporés. La LCBO a passé en revue les contrats en question pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 et a déterminé qu'elle n'avait pas d'instrument dérivé incorporé important ni de profit ou de perte connexe à comptabiliser et à présenter séparément (2014 : néant).

16. GESTION DU CAPITAL

La LCBO est une société sans capital-actions et n'a aucune dette à long terme. Dans son cas, le capital s'entend de la trésorerie, des équivalents de trésorerie et des bénéfices non répartis. Les principaux objectifs de la LCPO en matière de gestion du capital sont les suivants :

- s'assurer des liquidités suffisantes pour satisfaire à ses obligations financières de manière à pouvoir réaliser ses projets;
- conserver des réserves de liquidités adéquates et préserver son accès au capital comme l'indiquent ses politiques en matière de placement et de change;
- veiller à ce que ses décisions en matière de gestion de trésorerie aient pour objectif premier la préservation du capital;
- préserver sa capacité de poursuivre ses activités en tant qu'entité autonome afin de pouvoir continuer à verser régulièrement des dividendes à la Province.

Ces objectifs sont atteints au 31 mars 2015.

(en milliers de dollars canadiens)

La LCBO gère sa trésorerie et ses équivalents de trésorerie de manière à conserver des soldes suffisants pour :
- honorer ses dettes d'exploitation échéant dans les 45 à 60 prochains jours;
- permettre le versement des dividendes en temps voulu;
- assurer tout au long de l'exercice la réalisation des dépenses en immobilisations approuvées.

Aucune règle externe n'impose à la LCBO d'exigences en matière de capital.

17. CHIFFRE D'AFFAIRES

Le chiffre d'affaires est en quasi-totalité tiré de la vente de marchandises.

18. FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION PAR NATURE

Les frais de vente et d'administration se ventilent comme suit :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Frais de personnel (note 19)	440 864	446 244
Frais d'occupation	169 109	157 429
Amortissements	61 664	54 897
Commissions – cartes de débit et de crédit	37 437	34 823
Protection de l'environnement	39 959	37 109
Divers	86 368	85 629
	835 401	816 131

19. FRAIS DE PERSONNEL

Les frais de personnel de la LCBO sont les suivants :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Salaires	355 670	356 136
Avantages à court terme	85 194	90 108
	440 864	446 244

(en milliers de dollars canadiens)

20. PRODUITS FINANCIERS ET CHARGES FINANCIÈRES

Les produits financiers et charges financières constatés par la LCBO comprennent ce qui suit :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Produits financiers		
Intérêts gagnés	1 709	1 993
Total des produits financiers	1 709	1 993
Charges financières		
Intérêts sur les avantages sociaux autres que les retraites	4 762	4 702
Coûts de financement par crédit-bail	119	6
Total des charges financières	4 881	4 708

21. PARTIES LIÉES

On entend par « principaux dirigeants » les personnes ayant l'autorité et la responsabilité de la planification, de la direction et du contrôle des activités de la LCBO. Il s'agit des administrateurs, du président-directeur général, du chef des Services financiers et des autres cadres supérieurs. Les administrateurs reçoivent des jetons de présence pour les réunions régulières du conseil d'administration et pour les séances du comité de vérification ainsi que du comité de gouvernance et de rémunération.

La rémunération (y compris les jetons de présence) des principaux dirigeants se ventile comme suit :

	31 mars 2015	31 mars 2014
Salaires et avantages à court terme	4 282	4 077
Avantages postérieurs à l'emploi	260	247
Autres avantages à long terme	73	69
Indemnités de fin d'emploi	26	112
	4 641	4 505

22. RÉACHEMINEMENT DES DÉCHETS

En vertu de la *Loi de 2002 sur le réacheminement des déchets*, la LCBO est chargée de dédommager les municipalités (par l'entremise d'Intendance Ontario, organisme de réacheminement des déchets financé par les entreprises) pour les coûts associés au recyclage des contenants et autres déchets en vertu de leurs programmes de boîtes bleues. À ce titre, la LCBO a versé pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 une contribution de 1,9 million de dollars (2014 : 1,7 million de dollars), incluse dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

(en milliers de dollars canadiens)

23. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE L'ONTARIO

La Province de l'Ontario avait conclu le 6 novembre 2006 un accord avec Brewers Retail Inc. (« BRI ») pour la gestion d'un programme provincial de consignation des contenants de vin et de spiritueux et des contenants de bière non courants vendus par la LCBO et les magasins de vente au détail des établissements vinicoles, des microbrasseries et des distilleries (le « Programme »). BRI était le fournisseur exclusif de ce service pour une période de cinq ans ayant débuté le 5 février 2007. La Province a conclu en date du 6 février 2012 un nouvel accord de gestion avec BRI qui se trouve à prolonger de cinq autres années la durée du Programme.

Dans le cadre du Programme, la LCBO perçoit une consigne de 10 ou de 20 cents sur les contenants de vin et de spiritueux et la plupart des contenants de bière. La LCBO rembourse à BRI la consigne que celle-ci remet aux consommateurs qui rapportent des contenants à ses établissements, plus les frais de gestion.

Au cours de l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015, la LCBO a perçu, en consignes sur les contenants, 63,3 millions de dollars (2014 : 61,4 millions de dollars). BRI lui a facturé des consignes remboursées aux consommateurs de 50,2 millions de dollars (2014 : 48,1 millions de dollars). Les montants nets sont inclus dans les dettes d'exploitation à l'état de la situation financière.

Les dépenses liées aux frais de service de BRI pour la gestion du Programme s'élèvent, pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015, à 38,0 millions de dollars (2014 : 35,4 millions de dollars), ce qui comprend 4,4 millions de dollars (2014 : 4,1 millions de dollars) en taxe de vente harmonisée non remboursable à la LCBO, mais remboursable à la Province. Ces dépenses sont incluses dans les frais de vente et d'administration à l'état du résultat net et des autres éléments du résultat global.

La LCBO a constaté que les consommateurs ne demandaient pas tous le remboursement de la consigne. Les données dont la LCBO dispose à ce sujet indiquent en effet qu'une partie des consignes perçues ne sera pas remboursée. Se fondant sur les comportements observés par le passé, la Régie a, pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015, estimé à 80 % le taux de remboursement des consignes dans le cadre du Programme. Elle a conséquemment inscrit pour 12,6 millions de dollars de consignes non remboursées dans les autres produits pour l'exercice ayant pris fin le 31 mars 2015 (2014 : 23,5 millions de dollars).

24. PROGRAMME DE CONSIGNATION DE THE BEER STORE (TBS) POUR LES PRODUITS COMMUNS

La LCBO participe à un programme de consignation distinct (le « programme de TBS pour les produits communs »), géré par Brewers Retail Inc., pour les contenants qui ne sont pas visés par le Programme de consignation de l'Ontario. Le programme de TBS pour les produits communs ne découle d'aucune obligation réglementaire, mais il est obligatoire d'y adhérer pour faire affaire avec Brewers Retail Inc. Il vise les produits offerts à la fois par la LCBO et par TBS ou encore en bouteilles standard *(industry standard bottles)*.

La LCBO se procure les produits visés auprès de divers fournisseurs – y compris TBS, de qui elle achète des produits canadiens. Les paiements qu'elle verse à ces fournisseurs comprennent le coût du produit et la consigne sur le contenant. Elle revend les produits à des clients – y compris TBS, à qui elle vend des bières importées – et c'est alors qu'elle récupère la consigne.

Une compensation est opérée entre les consignes versées et perçues au titre du programme de TBS pour les produits communs et le solde net est présenté dans le poste « Clients et autres créances » à l'état de la situation financière.

Le montant inclus dans les clients et autres créances au 31 mars 2015 pour les consignes du programme de TBS pour les produits communs est de 2,2 millions de dollars (2014 : 2,0 millions de dollars).

(en milliers de dollars canadiens)

25. AUTRES QUESTIONS

La Province a établi en avril 2014 le Conseil consultatif de la première ministre pour la gestion des biens provinciaux, qui est chargé d'examiner Hydro One, Ontario Power Generation et la LCBO pour trouver des moyens d'en maximiser la valeur. Le Conseil a présenté au gouvernement en novembre 2014 son rapport initial, intitulé *Conserver et rentabiliser : Faire en sorte que les actifs de l'Ontario soient plus productifs pour les contribuables et les consommateurs.*

Ce rapport présentait une appréciation d'ensemble des secteurs des boissons alcooliques et de l'électricité en Ontario et livrait des renseignements sur leur orientation future.

À la suite du dépôt du rapport initial, la Province a élargi le mandat du Conseil et lui a demandé de passer à la seconde phase de l'examen du secteur des boissons alcooliques, qui a abouti à la publication, le 16 avril 2015, du rapport intitulé *Atteindre un juste équilibre : Modernisation de la vente au détail et de la distribution de la bière en Ontario.* La Province mettra en application dans le cadre de son budget de 2015 les recommandations du Conseil, notamment en autorisant jusqu'à 450 épiceries d'ici dix ans à faire la vente de bière. Le Conseil est maintenant appelé à examiner la vente au détail de vin et de spiritueux et à aider la LCBO à améliorer ses stratégies d'établissement des prix.

Aperçu financier

PRINCIPAUX INDICATEURS OPÉRATIONNELS

Exercice	2015	2014	2013	2012	2011
Nombre de succursales de la LCBO*	651	639	634	623	617
Nombre d'employés à temps plein	6 469	6 348	6 212	6 067	6 003
Nombre total de produits offerts	23 557	24 580	24 012	22 296	21 694

** Le nombre de succursales de la LCBO comprend quatre centres de distribution aux titulaires de permis.*

INDICATEURS FINANCIERS *(en milliers de dollars)*

Exercice	2015	2014	2013	2012	2011
Total des revenus*	5 249 115	5 057 033	4 928 824	4 750 617	4 526 079
Augmentation par rapport à l'exercice précédent	3,8 %	2,6 %	3,8 %	5,0 %	4,2 %
Total des charges**	840 282	820 839	784 242	745 693	720 611
En pourcentage du total des revenus	16,0 %	16,2 %	15,9 %	15,7 %	15,9 %
Bénéfice net	1 818 415	1 744 683	1 710 967	1 658 234	1 559 984
En pourcentage du total des revenus	34,6 %	34,5 %	34,7 %	34,9 %	34,5 %

** Le total des revenus équivaut à la somme des revenus, des autres revenus et des produits financiers.*
*** Le total des charges équivaut à la somme des frais de vente et d'administration et des charges financières.*

VENTILATION DES FRAIS DE VENTE ET D'ADMINISTRATION *(en milliers de dollars)*

Exercice	2015	2014	2013	2012	2011
Coûts de main-d'œuvre	440 864	446 244	435 413	409 740	395 906
Frais d'occupation	169 109	157 429	141 210	131 921	126 452
Amortissements	61 664	54 897	51 126	50 870	52 166
Autres charges	163 764	157 561	152 669	148 457	141 716
Total des frais de vente et d'administration	835 401	816 131	780 418	740 988	716 240

PAIEMENTS FISCAUX *(en milliers de dollars)*

Trésorier de l'Ontario	2015	2014	2013	2012	2011
Versés par la LCBO :					
Sur compte des bénéfices	1 805 000	1 740 000	1 700 000	1 630 000	1 550 000
Versés par la LCBO :					
TVD de l'Ontario perçue sur les ventes d'alcool[1]	–	–	–	–	101 725
Versés par la Commission des alcools et des jeux :					
Sur compte de permis et de droits payés par les titulaires (remplacés par la taxe)[2]	8 891	9 030	8 853	9 090	180 710
Versés par le ministère du Revenu :					
Taxe sur la bière et le vin (remplace les droits)[2]	566 000	557 000	560 000	561 000	397 000
Versés par d'autres :					
TVD de l'Ontario perçue par les magasins The Beer Store et les boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario[1]	–	–	–	–	59 284
TVD de l'Ontario perçue par les magasins-agences[1]	–	–	–	–	3 417
Total	2 379 891	2 306 030	2 268 853	2 200 090	2 292 137

1 *La taxe de vente au détail de l'Ontario n'est plus perçue depuis le 1er juillet 2010.*

2 *Administrée par le ministère du Revenu, la taxe sur la bière et le vin remplace les droits sur la bière et le vin payés auparavant à la Commission des alcools et des jeux de l'Ontario par les brasseries, microbrasseries et établissements vinicoles. Le montant de 566 millions de dollars est provisoire.*

PAIEMENTS FISCAUX *(en milliers de dollars) (suite)*

Receveur général du Canada	2015	2014	2013	2012	2011
Versés par la LCBO :					
Taxe d'accise et droits de douane	368 605	362 936	361 019	351 865	344 804
Taxe sur les produits et services (TPS) / Taxe de vente harmonisée (TVH)[3]	453 933	437 246	430 220	415 194	301 352
Versés par d'autres :					
Taxe d'accise, TPS/TVH et autres taxes et droits[3]	479 075	475 263	479 846	477 962	484 420
TPS/TVH perçue par les magasins-agences[3]	15 374	14 926	14 780	14 352	11 764
Total	1 316 987	1 290 371	1 285 865	1 259 374	1 142 340
Municipalités de l'Ontario	2015	2014	2013	2012	2011
Versés par la LCBO :					
Impôts fonciers[4]	28 443	26 191	22 755	21 039	19 712
Total des paiements fiscaux	3 725 321	3 622 592	3 577 473	3 480 503	3 454 189

3 *La taxe de vente harmonisée remplace la taxe sur les produits et services depuis le 1er juillet 2010. Depuis 2012, les montants de la taxe d'accise et de la TVH liés aux brasseries sont basés sur des estimations.*

4 *Incluent les impôts fonciers sur les biens-fonds loués.*

SOMMAIRE DES VENTES EN ONTARIO PAR CANAL *(en milliers de litres)*

	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
LCBO	439 698	3,5 %	424 890	420 447	410 045	397 613
The Beer Store	586 697	-2,4 %	601 075	623 227	637 025	639 035
Boutiques des établissements vinicoles	24 089	5,3 %	22 887	21 963	20 661	20 444
Autres canaux :						
Autres ventes légales	55 441	-1,8 %	56 480	54 017	55 414	54 223
Fabrication maison	18 087	1,2 %	17 868	15 887	17 537	16 669
Ventes illégales	48 308	3,2 %	46 830	42 368	41 128	37 474
Total – Ontario	1 172 320	0,2 %	1 170 011	1 177 910	1 181 808	1 165 457

Remarque : Tous les chiffres ci-dessus représentent les ventes en litres. Les volumes des ventes déclarés dans la catégorie « autres canaux » sont une estimation. Les chiffres de la LCBO et des magasins TBS excluent les ventes réciproques. Les chiffres des exercices antérieurs peuvent avoir été retraités en fonction de nouvelles données.

PARTS DU MARCHÉ DES BOISSONS ALCOOLIQUES DE L'ONTARIO *(volume des ventes)*

	2015	Variation	2014	2013	2012	2011
LCBO	37,5 %	1,2 %	36,3 %	35,7 %	34,7 %	34,1 %
The Beer Store	50,0 %	-1,3 %	51,4 %	52,9 %	53,9 %	54,8 %
Autres ventes légales	6,3 %	-0,1 %	6,4 %	5,9 %	6,2 %	6,1 %
Ventes illégales	4,1 %	0,1 %	4,0 %	3,6 %	3,5 %	3,2 %
Boutiques des établissements vinicoles	2,1 %	0,1 %	2,0 %	1,9 %	1,7 %	1,8 %

***Parts du marché des boissons alcooliques de l'Ontario en 2015** (volume des ventes)*

VOLUME DES VENTES *(en milliers de litres)*

Ventes de la LCBO	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
Spiritueux canadiens	31 012	-0,5 %	31 170	32 300	32 722	32 870
Spiritueux importés	27 055	2,3 %	26 439	26 213	25 958	24 921
Total des spiritueux	58 067	0,8 %	57 615	58 513	58 680	57 791
Vins canadiens	48 308	9,0 %	44 312	42 629	40 240	38 753
Vins importés	108 135	3,2 %	104 771	101 676	97 958	95 364
Total des vins	156 443	4,9 %	149 084	144 305	138 207	134 116
Bières canadiennes	115 038	2,9 %	111 801	111 703	110 577	106 842
Bières importées	140 477	3,5 %	135 687	135 169	131 268	130 617
Total des bières	255 514	3,2 %	247 488	246 872	241 845	237 459
Coolers à base de spiritueux canadiens	23 593	-5,2 %	24 897	25 918	25 188	21 026
Coolers à base de spiritueux importés	7 421	46,6 %	5 070	4 529	4 410	5 044
Coolers à base de vin canadiens	442	180,8 %	158	226	–	–
Coolers à base de vin importés	439	58,6 %	277	157	–	138
Coolers à base de bière canadiens	131	2,4 %	128	136	630	652
Coolers à base de bière importés	1 545	-10,6 %	1 728	899	4	14
Total des coolers	33 569	4,1 %	32 258	31 874	30 238	28 254
Total des produits canadiens	218 531	2,9 %	212 475	212 921	209 257	200 823
Total des produits importés	285 082	4,1 %	273 970	268 640	259 613	256 998
Total de la LCBO	503 613	3,5 %	486 445	481 562	468 870	457 618

VOLUME DES VENTES (en milliers de litres) (suite)

Autres ventes	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
Boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
The Beer Store et boutiques sur place des brasseries	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

[illegible]

RÉPARTITION DU VOLUME DES VENTES DE LA LCBO (en milliers de litres)

	2015		2014	
	Litres	% du total	Litres	% du total
Spiritueux	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Vins	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Bières	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Coolers	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

Répartition du volume des ventes de la LCBO en 2015

VALEUR DES VENTES (en millions de dollars)

Ventes de la LCBO	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
Spiritueux canadiens	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Spiritueux importés	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des spiritueux	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Vins canadiens	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Vins importés	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des vins	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Bières canadiennes	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Bières importées	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des bières	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Coolers à base de spiritueux canadiens	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Coolers à base de spiritueux importés	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Coolers à base de vin canadiens	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	–	–
Coolers à base de vin importés	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	–	[illegible]
Coolers à base de bière canadiens	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Coolers à base de bière importés	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des coolers	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des produits canadiens	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total des produits importés	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Produits non alcooliques et autres	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Total de la LCBO	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]

VALEUR DES VENTES *(en milliers de dollars) (suite)*

Autres ventes	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
Boutiques des établissements vinicoles de l'Ontario	270 415	7,8 %	250 425	248 056	232 063	223 486
The Beer Store et boutiques sur place des brasseries	2 287 317	0,8 %	2 270 299	2 307 715	2 300 452	2 254 056

Remarque : [illegible]

RÉPARTITION DE LA VALEUR DES VENTES DE LA LCBO *(en milliers de dollars)*

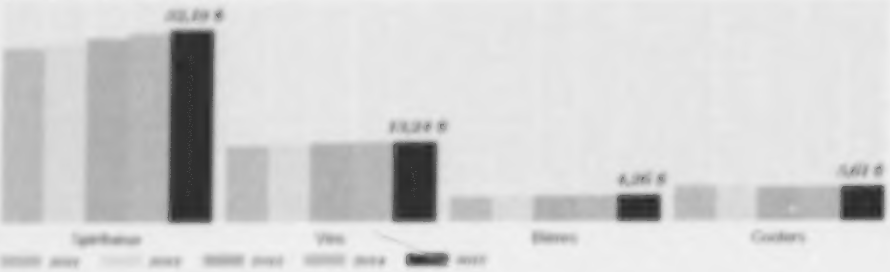
	2015		2014	
	Ventes nettes ($)	% du total	Ventes nettes ($)	% du total
Spiritueux	1 869 019	36 %	1 820 951	36 %
Vins	2 071 424	40 %	1 961 258	39 %
Bières	1 088 020	21 %	1 038 870	21 %
Coolers	168 283	3 %	180 209	4 %

Répartition de la valeur des ventes de la LCBO en 2015

VENTES NETTES MOYENNES PAR LITRE *[illegible]*

	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
Spiritueux	33,19 $	1,8 %	31,61 $	30,74 $	29,94 $	29,20 $
Vins	13,24 $	0,6 %	13,16 $	13,15 $	13,04 $	12,68 $
Bières	4,26 $	1,4 %	4,20 $	4,13 $	4,06 $	3,96 $
Coolers	5,61 $	0,3 %	5,59 $	5,61 $	5,70 $	5,77 $

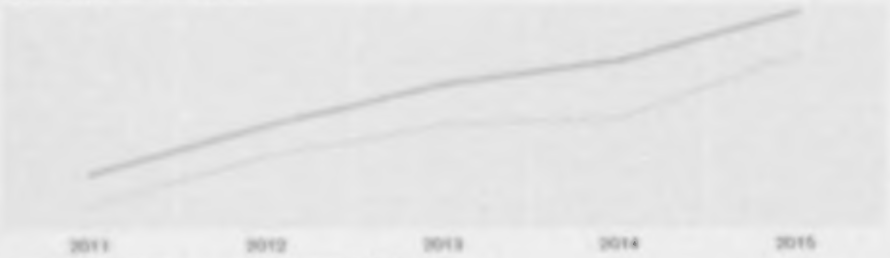
Ventes nettes moyennes par litre



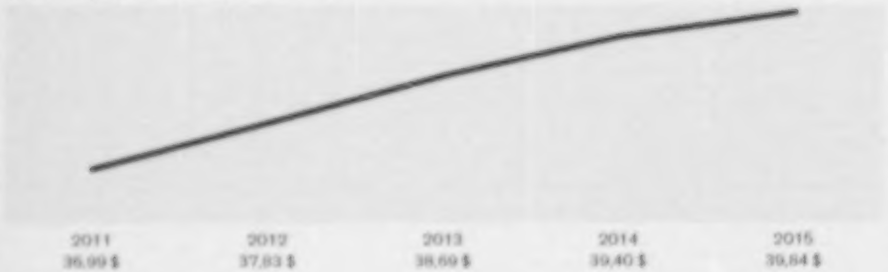
TRANSACTION MOYENNE PAR CLIENT

	2015	Croissance	2014	2013	2012	2011
Ventes nettes (en milliers de dollars)	5 214 080 $	4,3 %	4 997 774 $	4 892 454 $	4 710 489 $	4 492 311 $
Transactions clients (en milliers)	130 885	3,2 %	126 840	126 460	124 530	121 436
Valeur moyenne d'une transaction client	39,84 $	1,1 %	39,40 $	38,69 $	37,83 $	36,99 $

Revenus et transactions clients



Valeur moyenne d'une transaction client



RÉPERTOIRE DES PRODUITS

Exercice	2015	2014	2013	2012	2011
Canadiens					
Spiritueux	469	458	425	386	380
Vins	574	565	560	556	545
Bières	573	626	546	525	498
Importés					
Spiritueux	762	797	705	658	612
Vins	1 170	1 167	1 156	1 095	1 002
Bières	390	393	347	351	344
Total des produits courants	3 938	4 006	3 739	3 571	3 381
Vins et spiritueux de VINTAGES	5 468	5 949	6 408	6 087	6 178
Produits hors taxes	252	264	263	239	224
Entrepôt de consignation et commandes privées	13 899	14 361	13 602	12 399	11 911
Nombre total de produits	23 557	24 580	24 012	22 296	21 694

Remarque : Les chiffres de la catégorie « entrepôt de consignation et commandes privées » sont des estimations faites à partir des factures produites par les Services spéciaux. Le total ne comprend pas les produits qui ont été retirés du répertoire au cours de l'exercice financier.

DISTRIBUTION DES REVENUS PAR TYPE DE PRODUIT

	Spiritueux canadiens	Vins 100 % ontariens	Bières ontariennes
Fournisseur	23 %	45 %	44 %
Marge bénéficiaire de la LCBO	52 %	44 %	19 %
Taxes fédérales et TVH*	25 %	12 %	37 %
Consigne**			

** Remarque : La TVH est perçue par le gouvernement fédéral qui en verse ensuite une partie au gouvernement de l'Ontario.*

*** Remarque : La consigne perçue lors de la vente des vins, des spiritueux et des bières est comptabilisée comme élément du passif, et non comme revenu.*

VOLUME DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE *(en milliers de litres)*

	2015	2014	2013	2012	2011
Spiritueux canadiens					
Cooler à base de spiritueux	26,6 %	28,5 %	28,3 %	28,6 %	25,1 %
Whisky canadien	14,7 %	15,6 %	15,5 %	15,7 %	16,3 %
Vodka canadienne	9,1 %	9,4 %	9,6 %	9,7 %	10,0 %
Rhum canadien	7,6 %	8,0 %	8,2 %	8,4 %	8,8 %
Liqueur canadienne	2,2 %	2,4 %	2,2 %	2,2 %	2,3 %
Dry gin canadien	0,5 %	0,5 %	0,6 %	0,6 %	0,6 %
Autres	0,7 %	0,2 %	1,4 %	0,6 %	1,0 %
Spiritueux importés					
Vodka	8,2 %	8,4 %	8,1 %	8,0 %	7,9 %
Cooler à base de spiritueux	7,2 %	5,8 %	4,8 %	5,0 %	7,0 %
Scotch	4,2 %	4,3 %	4,2 %	4,3 %	4,4 %
Boissons alcooliques diverses	3,9 %	3,9 %	3,8 %	4,0 %	4,0 %
Liqueur	3,1 %	2,9 %	3,0 %	2,9 %	3,1 %
Brandy français	1,8 %	1,8 %	1,8 %	1,8 %	1,9 %
Autres	10,1 %	8,3 %	8,7 %	8,2 %	7,8 %
Total des spiritueux	88 772	87 305	88 752	88 033	85 002
Vins canadiens					
Vin de table blanc	14,6 %	14,5 %	14,6 %	14,4 %	14,2 %
Vin de table rouge	9,7 %	9,3 %	9,0 %	8,9 %	8,9 %
Vin fortifié	1,2 %	1,2 %	1,2 %	1,3 %	1,3 %
Vin de table rosé	0,9 %	0,9 %	0,9 %	1,0 %	1,0 %
Vin pétillant 7 %	0,8 %	0,8 %	0,9 %	0,9 %	1,0 %
Cooler à base de vin	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Autres	2,6 %	2,0 %	2,0 %	1,7 %	1,5 %

VOLUME DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE *(en milliers de litres) (suite)*

	2015	2014	2013	2012	2011
Vins importés					
Vin de table rouge	36,4 %	37,1 %	38,0 %	39,4 %	40,0 %
Vin de table blanc	20,9 %	21,5 %	22,3 %	22,6 %	22,3 %
Vin pétillant	2,5 %	2,4 %	2,5 %	2,4 %	2,4 %
Vin de table rosé	1,4 %	1,4 %	0,8 %	0,9 %	0,9 %
Vin fortifié	1,0 %	1,0 %	1,1 %	1,2 %	1,2 %
Cooler à base de vin	0,3 %	0,2 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Autres	8,1 %	7,8 %	6,7 %	5,3 %	5,3 %
Total des vins	146 403	139 540	135 079	129 281	125 890
Bières canadiennes					
Bières ontariennes	45,0 %	45,2 %	45,4 %	46,3 %	45,6 %
Autres bières canadiennes	3,3 %	3,0 %	3,4 %	3,1 %	2,7 %
Bières importées					
Autres bières importées	42,9 %	43,7 %	43,3 %	42,6 %	44,1 %
Bières américaines	8,7 %	8,0 %	7,8 %	8,0 %	7,5 %
Saké	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Total des bières	233 598	226 677	224 475	219 697	216 935
Total global	468 773	453 522	448 306	437 011	427 827

VALEUR DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE *(en milliers de dollars)*

	2015	2014	2013	2012	2011
Spiritueux canadiens					
Whisky canadien	19,2 %	20,2 %	20,2 %	20,5 %	20,9 %
Vodka canadienne	12,0 %	12,2 %	12,5 %	12,6 %	12,6 %
Rhum canadien	10,0 %	10,4 %	10,7 %	10,9 %	11,2 %
Cooler à base de spiritueux	6,4 %	6,9 %	7,0 %	7,3 %	6,5 %
Liqueur canadienne	2,5 %	2,7 %	2,4 %	2,4 %	2,5 %
Dry gin canadien	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,8 %
Autres	0,4 %	0,3 %	0,7 %	0,8 %	1,2 %
Spiritueux importés					
Vodka	11,5 %	11,7 %	11,6 %	11,3 %	11,0 %
Scotch	8,4 %	8,3 %	8,1 %	8,0 %	8,0 %
Boissons alcooliques diverses	5,2 %	5,2 %	5,0 %	5,3 %	5,4 %
Liqueur	4,4 %	4,2 %	4,3 %	4,3 %	4,5 %
Brandy français	3,5 %	3,4 %	3,4 %	3,4 %	3,4 %
Cooler à base de spiritueux	1,9 %	1,6 %	1,4 %	1,5 %	2,0 %
Autres	13,8 %	12,2 %	12,0 %	10,9 %	10,1 %
Total des spiritueux	2 035 369 $	1 983 273 $	1 965 498 $	1 920 886 $	1 841 573 $
Vins canadiens					
Vin de table blanc	11,2 %	11,1 %	11,2 %	11,0 %	11,0 %
Vin de table rouge	8,0 %	7,7 %	7,4 %	7,4 %	7,5 %
Vin fortifié	1,0 %	1,1 %	1,1 %	1,1 %	1,2 %
Vin de table rosé	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,7 %	0,8 %
Vin pétillant 7 %	0,5 %	0,5 %	0,5 %	0,6 %	0,6 %
Cooler à base de vin	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %	0,0 %
Autres	1,8 %	1,5 %	1,6 %	1,5 %	1,4 %
Vins importés					
Vin de table rouge	44,1 %	44,5 %	44,9 %	45,5 %	45,7 %
Vin de table blanc	21,9 %	22,3 %	22,6 %	22,5 %	22,2 %
Vin pétillant	4,5 %	4,4 %	4,5 %	4,4 %	4,3 %
Vin de table rosé	1,3 %	1,3 %	0,8 %	0,8 %	0,9 %
Vin fortifié	1,2 %	1,2 %	1,2 %	1,4 %	1,5 %
Cooler à base de vin	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %	0,1 %
Autres	3,7 %	3,6 %	3,5 %	3,0 %	3,0 %
Total des vins	1 900 542 $	1 802 878 $	1 745 646 $	1 659 521 $	1 570 720 $

VALEUR DES VENTES DE LA LCBO PAR CATÉGORIE *(en milliers de dollars) (suite)*

	2015	2014	2013	2012	2011
Bières canadiennes					
Bières ontariennes	43,0 %	42,4 %	41,9 %	41,9 %	41,8 %
Autres bières canadiennes	3,5 %	3,2 %	3,7 %	3,4 %	3,1 %
Bières importées					
Autres bières importées	44,6 %	46,2 %	46,5 %	46,5 %	47,7 %
Bières américaines	8,4 %	7,8 %	7,6 %	7,8 %	7,2 %
Saké	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,4 %	0,3 %
Total des bières	991 143 $	948 990 $	926 334 $	891 591 $	908 348 $
Total global	4 927 055 $	4 735 141 $	4 637 479 $	4 471 999 $	4 320 641 $

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE

Spiritueux

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Canada	1 042 502 033 $	54 587 876
Ontario	631 590 252 $	40 603 815
Royaume-Uni	243 185 962 $	6 836 727
États-Unis	200 235 520 $	11 141 796
France	134 367 107 $	2 887 201
Irlande	74 958 938 $	2 304 099
Suède	65 649 407 $	2 257 251
Mexique	59 156 490 $	1 514 689
Italie	35 864 660 $	1 194 483
Allemagne	27 223 243 $	828 777
Pologne	25 150 848 $	722 194
Autres	127 075 264 $	4 496 496
Total	2 035 369 472 $	88 771 589

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE *(suite)*

Vins

	Ventes nettes ($)	Litres
Canada	444 732 249 $	44 057 312
Ontario	438 075 839 $	43 619 411
Italie	324 594 982 $	22 985 417
États-Unis	311 512 631 $	19 421 395
France	194 538 831 $	9 858 138
Australie	180 551 765 $	12 039 612
Chili	99 621 743 $	8 924 868
Argentine	76 637 334 $	5 985 924
Nouvelle-Zélande	59 035 972 $	2 819 040
Espagne	54 458 950 $	3 189 799
Afrique du Sud	40 923 057 $	3 240 507
Autres	120 810 877 $	14 594 956
Total	1 907 418 391 $	147 116 968

VENTES DE LA LCBO PAR PAYS D'ORIGINE *(suite)*

Bières

Pays	Ventes nettes ($)	Litres
Canada	464 176 756 $	113 345 469
Ontario	426 536 956 $	105 006 157
Pays-Bas	104 088 684 $	24 011 016
États-Unis	88 490 461 $	21 310 843
Mexique	80 384 751 $	17 517 996
Belgique	59 654 190 $	12 045 088
Allemagne	46 302 413 $	12 364 442
Royaume-Uni	34 332 340 $	6 875 045
Irlande	18 379 920 $	3 484 334
Pologne	18 002 694 $	5 020 289
Danemark	15 782 490 $	3 943 702
Autres	57 455 894 $	13 408 736
Total	987 050 593 $	233 326 979

Au cours de l'exercice 2015, en excluant les commandes privées, la LCBO a vendu des produits provenant de 86 pays différents.

Mention

La LCBO remercie les membres du comité de vérification du conseil d'administration de la LCBO de leur collaboration à la préparation du présent rapport. Le rapport est aussi accessible en ligne à l'adresse www.lcbo.com, sous la rubrique « À propos de la LCBO ». Réalisation : Service des communications de la LCBO. Conception graphique : ANITA CHEN DESIGN. Photographie : AM Photography. États financiers : Service de planification économique et financière, et bureau du contrôleur de la LCBO. Traduction française : Services en français de la LCBO.

This report is also published in English as LCBO Annual Report 2014-15.

Ce rapport est imprimé sur du papier contenant 30 % de fibres postconsommation recyclées et certifié conformément aux normes du Forest Stewardship Council (FSC). Impression : Centre d'impression de la LCBO.

LCBO